

Executive Summary CAG Ventures

1. Titel van initiatief
 2. Managementsamenvatting
 3. Product, dienst of technologie
 - Welk probleem lost jouw initiatief op?
 - Wat is zo innovatief aan jouw product, dienst of technologie?
 - Aan welke consument/B2B behoefte komt dit tegemoet?
 - Wat is de haalbaarheid van jouw ondernemingsplan?
 4. Het Management team
 - Wie maakt onderdeel uit van het managementteam en wie heeft waarom welke rol? (opleiding, werkervaring, successen, persoonlijkheid)
 - Wat motiveert ieder lid van het managementteam en waarom?
 - Beschikt dit team over voldoende expertise, tijd, etc.?
 - Welke expertise mist je onderneming? Wie kan hier hulp bieden?
 5. Marketing
 - Wie is je doelgroep? Vanwaar zouden ze geïnteresseerd zijn in jouw product/dienst?
 - Wat is jouw USP (unique selling point) gezien vanuit een klant?
 - Wie zijn je concurrenten?
 - Welke alternatieven t.o.v. jouw product/dienst zijn er al beschikbaar?
 - Wat is de omvang van je marktaandeel en hoe denk je hoe zich dit ontwikkelt?
 - Welk marktaandeel denk je dat je kan halen en hoeveel denk je te verkopen?
 - Welke prijs moeten klanten betalen en wat zijn de promotionele kosten?
 - Hoe distribueer je jouw product/dienst?
 6. Business model en organisatie
 - Wat is jouw business model?
 - Welke activiteiten doe je zelf en welke besteed je uit?
 - Heeft je onderneming afdelingen?
 - Met welke partners wil je samenwerken? Op welke manier is het voor beiden een win-win?
 7. Realisatie van het plan
 - Wat zijn jouw ankerpunten richting het behalen van je doelstellingen en wanneer denk je deze te halen?
 - Welke taken behoren bij ieder ankerpunt?
 - Wat is de status van de realisatie van jouw voorstel (prototype, idee)
 8. Risico's
 - Wat kan het succes van jouw onderneming of een proces hierin in gevaar brengen?
 - Hoe ga je met deze risico's om en/of hoe ondervang je deze risico's of minimaliseer je het effect?
 - Welk effect heeft ieder risico op jouw cash flow?
 - Hoe overleeft jouw onderneming het worst-case scenario?
-

9. Financiën

- Hoe ziet je financiering eruit?
- Wat is de kostprijs van je product, dienst of technologie? Wat zijn de marges?
- Wat is de forecast m.b.t. je winst voor de aankomende 3 – 5 jaar? (Differentiatie tussen investeringen en operationele kosten, verzekeringen)
- Heb je investeerders nodig? Waar haal je deze vandaan?
- Wat heb jij je investeerders te bieden?
- Welke winst kunnen investeerders verwachten? Wanneer ben je investeedervrij?

10. Duurzaamheid

- Hoe breng jij duurzaamheid aan in je product, dienst of technologie?
-