**ondernemingsplan  
 voor  
 Grim Tale Games**

Versie 0.01  
Datum 30-11-2016  
Auteur Jarno Vos

Inhoudsopgave

Zorg dat je een inhoudsopgave maakt.

Maak een indeling in:

• Persoonlijk

-

-

• Bureau

-

-

-

-

-

-

# 1 De ondernemer

## 1.1 Persoonlijke gegevens

*Hier vult je al jouw persoonlijke gegevens in. Van jezelf en jouw mede-ondernemers.*

| Naam | |  | |
| --- | --- | --- | --- |
| Geslacht | |  | |
| Adres | |  | |
| Postcode | |  | |
| Woonplaats | |  | |
| Telefoonnummer | |  | |
|  | |  | |
| E-mailadres | |  | |
| Mobiel nummer  Facebook  Twitter  Linked in | |  | |
| Geboortedatum | |  | |
| Nationaliteit | |  | |

| Opleiding(en) | [inclusief cursussen] |
| --- | --- |
| Werkervaring | [werkgevers + functies + branche ervaring] |

## 2 Het bureau

## 2.1 Bureau gegevens

*Hier vullen jullie de bureaugegevens in.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Grim Tale Games  Mozartlaan 15  8031AA Zwolle  Nederland  [info@GrimTaleGames.com](mailto:info@GrimTaleGames.com)  <http://www.GrimTaleGames.com>  Jarno Vos  Guy van der Meulen  Jens Walgien  Justin Luttmer |  |  |
|  |  |  |

## 2.2 Idee

Wij gaan de Game-industrie revolutioneren door games te maken met spelelementen die nog nooit eerder

zijn gebruikt in de geschiedenis van games. We willen games maken met dynamische verhaallijnen

waardoor de spelers zelf kunnen kiezen wat er wel en niet gebeurt en daardoor de toekomst bepalen van

deze wereld.

*Dit is de kern van jouw bedrijfsplan! Hier draait het allemaal om. Hier leggen jullie kort maar krachtig uit wat jullie willen gaan doen. Denk eraan dat 'buitenstaanders' snel naar dit stukje tekst zullen gaan. Probeer dus hier jullie inspiratie naar voren te laten komen. M.a.w. omschrijf jullie plan zodanig dat anderen bij wijze van spreken zin krijgen om met je mee te gaan doen.*

## 2.3 Kernwaarden

*Leg uit wat jullie kernwaarden zijn: USP’s.*

*Wat zijn jullie sterke punten, schrijf er uiteindelijk 5 op.*

*Onderbouw waarom dit jullie sterkste punten zijn of waarom jullie deze 5 willen benadrukken.*

### 2.4 Doelgroepen

*Het is belangrijk om jullie doelgroep zo nauwkeurig mogelijk te defini*ë*ren.*

*Wie is nu eigenlijk jullie klant. Bijvoorbeeld: bedrijven in Nederland met 10 tot 50 werknemers. In wat voor een categorie zit dat bedrijf. Of tweeverdieners van 25 tot 35 jaar etc.*

*Noem een paar voorbeelden van klanten die jullie graag in jullie klantenbestand zouden willen hebben.*

## 2.6 Diensten

*Wat doen jullie binnen het bedrijf en wat maken jullie. Wat bieden jullie de klant.*

*Dit kan in de vorm van een opsomming.*