



Business plan Nederlandse Business Club Costa Blanca 2009/2010

Versie 25 maart 2010

Doelstelling NBC CB

Het op professionele wijze mobiliseren van kennis ervaring, wijsheid en vaardigheden ten einde een Netwerk van Nederlandse ondernemers te vormen voor zowel interne als externe contacten; we streven naar een basis voor groei door kwalitatief ondernemerschap. Voorop staan hierbij het dienen van de belangen van Nederlandse ondernemingen en zelfstandige ondernemers, het complementair voor elkaar zijn en transparantie.

Doelgroep/leden/klanten

We streven een heterogene groep leden na die vanuit dezelfde culturele achtergrond werken en wonen aan de Costa Blanca. We kunnen leren van elkaars zakendoen als Nederlanders in deze Spaanse omgeving. Hierdoor kan een ieder zich verder ontwikkelen en verbreden.

Produkt

Vanuit een bepaalde veiligheid (we kennen elkaar immers) en vanuit onze eigen Nederlandse cultuur willen we ruimte geven voor ontwikkeling van onze leden zodat ze nieuwe impulsen opdoen voor ons privé en zaken leven. In principe worden geen commerciële lezingen gehouden, ook niet door leden. Leden kunnen aan de voorzitter aangeven wat ze gemeld willen hebben bij de ingekomen stukken of mededelingen. Een speakerscorner is niet aan de orde. De website kan door leden worden gebruikt voor informatie op ons forum of de leden kunnen zelf een bijeenkomst organiseren over hun business met gebruikmaking van de ledenlijst. Dit gaat dan niet onder de verantwoordelijkheid van onze club. De club kan wel ondersteuning verlenen.



Wij organiseren maandelijkse bijeenkomsten met hoogwaardige sprekers, die toegevoegde waarde leveren aan onze leden op een aantal gebieden:

- Juridisch (advies, regelgeving, subsidies etc)
- Commercieel (verkooptrainingen of technieken, marketingtools, info over distributiekkanalen, bedrijvendag)
- Cultureel (abonnementen, speciale voorstellingen)
- Technisch (Internet support, IT en Telecom ondersteuning, computer training)
- Financieel (verzekerings pakketten, jaarafsluiting, belasting en btw regelgeving, subsidies, bankverrekeningen, investeringen)
- Personeel (training, wetgeving)

Programma mogelijkheden

- Sprekers
- Bedrijfsbezoeken
- Evenementen
- Expositie van kunst van eigen leden en hun gezinnen

Opbouw bijeenkomsten

De bijeenkomsten bestaan in principe uit de volgende onderdelen:

1. Ontvangst en inschrijving
2. Inleiding voorzitter/bestuur
3. Goede spreker met interessante onderwerp
4. Pause
5. Workshop, toepassen van theorie uit 1^e deel
6. Afsluiting voorzitter/bestuur
7. Netwerken, eten, drinken



Programma komende maanden (zie activiteiten beleid)

Januari 2010 Nieuwjaarsborrel met kennismaking nieuwe Nederlandse ambassadeur, dhr P.P. van Wulfften Pathe

Februari 2010 Inleiding door dhr Wubbo de Boer President OAMI van het Europees Merkenbureau te Alicante.

Maart 2010 Algemene leden vergadering, jaarvergadering
Verkiezing vrijkomende posities bestuur

Lokatie

In principe wordt gekozen voor een vaste lokatie voor de maandelijkse bijeenkomsten.

In het centrum van de Costa Blanca worden 6 bijeenkomsten georganiseerd en in het zuiden en noorden ieder 2 bijeenkomsten vanwege de verspreiding van de huidige leden over de regio.

De lokaties dienen representatief en goed bereikbaar te zijn (niet perse 4 of 5 sterren lokaties) voor alle leden (max. 1 uur reistijd). Goede parkeermogelijkheden zijn van belang en het eten en drinken dient uiteraard goed te zijn. De maximale kosten mogen 28 Euro per persoon zijn, incl IVA.

Inkomsten

Uitgaande van totaal 40 leden (waarvan 39 betalend, 3 bedrijfsleden, 36 persoonlijke leden) in 2010 hebben we 15.600 Euro in kas. Leden die gebruik gemaakt hebben van de korting wegens snelle betaling -/- 187.50 Euro. Per bijeenkomst verwachten we 4 introducees gemiddeld. Dit is 1.200 Euro per jaar. Aan sponsorgeld in 2010 verwachten we 4.000 euro netto te ontvangen.

Totaal inkomsten **21.212,50 Euro in 2010**



Uitgaven

Per bijeenkomst mag max. 1.200 euro worden uitgegeven, incl. IVA. Totaal 12.000 Euro.

De hosting kosten van de website en de kosten voor de domijnaam bedragen ca 200 Euro per jaar.

Kosten voor de secretariële ondersteuning 2.400 euro per jaar.

Aan kosten bestuur (reis en verblijfkosten, representatie, communicatie materiaal etc. kan 2.400 euro worden uitgegeven per jaar.

Gezien de verwachte sponsorgelden, zal de commissie hierover 720 euro bedragen.

Ook willen we de sprekers in 2010 beter in het zonnetje zetten en verwachten we 1.500 euro uit te geven aan representatiekosten voor de sprekers. Kosten voor drankjes tijdens de intake gesprekken en vergaderingen 180 euro.

Totaal 19.400 Euro in 2010

Onvoorzien 1.500 euro.

Ideeen die nog nader kunnen worden uitgewerkt:

1. Samenwerking met andere Nederlandse businessclubs in of buiten Spanje
2. Samenwerking met andere businessclubs van andere nationaliteiten aan de Costa Blanca
3. Organiseren business borrel op lokatie leden
4. Communicatie via website, gebruik forum door leden
5. Exclusieve aanbiedingen voor leden
6. Communicatie naar leden van onze interne bijeenkomsten of bestuurs activiteiten (bv. bezoek ondernemerskring Barcelona, afscheid ambassadeur, nieuwe bestuursleden etc)
7. Contact met lokale overheid, gemeente, burgemeester
8. Onderwerp: Hoeveel is mijn bedrijf waard?
9. Analyseren huidige leden bestand. Welke branches actief benaderen?