

De bouwtekening voor je jaarplan

Van marktbeeld tot actielijst: wat een jaarplan minimaal moet beantwoorden.
In een vaste volgorde, want daar zit het verschil.

Eerst begrijpen, dan oordelen.

Dit is geen invuloefening.

Een sjabloon verleidt tot invullen, en invullen is geen denken. Deze bouwtekening doet het omgekeerde: hij dwingt de volgorde af.

Elke pagina stelt één vraag. Onderaan staat de toets. Haal je die niet, dan is de pagina niet af, hoe vol hij ook staat. Werk de pagina's in volgorde af: de cijfers komen pas als de keuze staat.

AFSPRAKEN

- De grijze teksten vervang je door je eigen antwoorden
- De toetsregels laat je staan
- Elk getal krijgt een bron op de laatste pagina

Wat verandert er in de markt?

Niet tien marktontwikkelingen. De twee of drie die er komend jaar toe doen, met het waarom erbij.

ONTWIKKELING 1

Beschrijf wat er speelt, waarom het er juist nu toe doet, en waar het bewijs staat (bron ...).

ONTWIKKELING 2

...

ONTWIKKELING 3

...

DE TOETS • Staat hier waaróm, of alleen wát?

Waar ben je sterk, waar kwetsbaar?

Alleen wat er komend jaar toe doet. Een sterkte telt als de klant hem merkt; een zwakte telt als de markt hem afstraft.

STERK

Twee of drie punten. Waar win je het nu echt op, en waar blijkt dat uit (bron ...)?

KWETSBAAR

Twee of drie punten. Wat je hier niet opschrijft, wordt komend jaar ook niet opgelost.

DE TOETS • Zou je scherpste concurrent dit lijstje herkennen?

Waar raakt buiten aan binnen?

Het hart van het plan: leg de ontwikkelingen naast je sterktes en zwaktes. Waar het klikt of schuurt, daar valt de keuze.

WAAR HET KLIKT

Welke ontwikkeling van pagina 01 maakt een sterkte van pagina 02 méér waard?

WAAR HET SCHUURT

Welke ontwikkeling maakt een zwakte gevaarlijk, of een sterkte minder waard?

DE KERN

De uitdaging of kans waar dit plan om draait. Eén zin, die volgt uit de twee vakken hierboven.

DE TOETS • Volgt dit uit pagina 01 en 02, of staat het er los van?

Welke ene keuze volgt hieruit?

De richting is het antwoord op de kern van pagina 03. Eén keuze, groot opgeschreven, want hier draait het plan om.

DE KEUZE

Eén zin. De keuze die uit de synthese volgt, en die dus ook dingen uitsluit.

WAT DEZE KEUZE NIET BETEKENT

Twee of drie dingen die je hiermee bewust laat liggen. Dat maakt de keuze echt.

DE TOETS • Is dit één keuze, of drie ambities in een jasje?

Voor welke klanten doe je dit?

Een plan voor iedereen is een plan voor niemand. Drie kolommen, alle drie verplicht.

W I N N E N

*Wie moet erbij komen, en waarom kiezen die
volgend jaar wél voor jou?*

B E H O U D E N

*Wie mag je niet verliezen, en wat houdt ze
precies vast?*

L O S L A T E N

*Wie kost meer dan hij oplevert, of past niet
meer bij de keuze op pagina 04?*

DE TOETS • Durf je de derde kolom in te vullen?

Via welke kanalen maak je het waar?

Waar vind je ze en waar bedienen je ze. Kies op waar de klant zit, niet op waar je al zat.

KANAAL	ROL: WERVEN OF BEHOUDEN	MEER, GELIJK OF MINDER	WAAROM (BRON)
<i>Bijvoorbeeld: partnerkanaal</i>	<i>werven, segment X</i>	<i>meer</i>	<i>hoogste instroom per euro in 2026, bron ...</i>

DE TOETS • Gekozen op waar zij zitten, of op waar jij al zat?

Wat moet het opleveren?

Zet naast elk doel wat het werkelijk was, bij jullie en bij vergelijkbare gevallen. Dat ene getal maakt elke ambitie eerlijker.

DOELSTELLING	DOEL 2027	WERKELIJK 2026	WERKELIJK 2025	BRON (NR)
<i>Bijvoorbeeld: instroom nieuwe klanten</i>	...	...	...	1

DE TOETS • Geen getal zonder bron.

Wat gaan we doen, en hoe hangt het samen?

Acties die elkaar versterken en dezelfde kant op duwen. Wat de richting niet dient, hoort hier niet.

ACTIE	HOE VERSTERKT DIT DE RICHTING	EIGENAAR
<i>Bijvoorbeeld: vernieuw de propositie voor segment X</i>	<i>Raakt de kern van de keuze op pagina 04, omdat ...</i>	<i>naam</i>

DE TOETS • Versterken ze elkaar, of is het los zand met een kaft?

De afgewezen alternatieven.

Eén pagina die laat zien dat er gekozen is, niet gegokt. Dit is vaak de overtuigendste pagina van het plan.

OVERWOGEN ALTERNATIEF	WAAROM NIET
<i>Bijvoorbeeld: prijsverlaging in segment X</i>	<i>De synthese wijst op gemak, niet op prijs. Zie pagina 03, bron ...</i>

DE TOETS • Zou een buitenstaander snappen waarom dit afviel?

Het hele plan op één pagina.

Objective, goals, strategies, measures: de stuurpagina van het jaar. Alles hiervoor komt hier samen. Deze pagina stuurt; de volgende vertelt.

OBJECTIVE • DOEL DOOR DOEN

Eén kwalitatieve zin: wat bereik je, door wat te doen? De keuze van pagina 04, geformuleerd als doel.

GOALS • KWANTITATIEF

Drie tot vijf getallen die het objective meetbaar maken. Dezelfde als op pagina 07.

STRATEGIES	KPI ' S	ACTIES • EIGENAAR
Route 1, in één zin: bereik ... door ...	De kpi's die optellen naar de goals	De acties die de kpi's bewegen, met naam erbij

DE TOETS • Staat hier iets nieuws? Dan mist er hiervoor een pagina.

Vertel het plan in vijf minuten.

De samenvatting die je zonder de andere pagina's kunt vertellen. In gewone taal, aan de mensen die het gaan doen.

1 • DE SITUATIE

Twee zinnen: dit gebeurt er buiten, dit kunnen wij wel en niet.

2 • DE KEUZE

Eén zin. Dezelfde als op pagina 04.

3 • VOOR WIE

Wie we winnen, wie we houden, wie we loslaten.

4 • DE DOELEN

De twee of drie getallen die tellen.

5 • DE ACTIES

Drie regels: dit gaan we doen, en zo hangt het samen.

6 • WAT WE NIET DOEN

Eén regel: dit lieten we bewust liggen, hierom.

DE TOETS • Kun je dit vertellen zonder de rest erbij te pakken?

Geen getal zonder bron. Ook hier niet.

Elk getal in dit plan verwijst naar een nummer hieronder. Wat geen bron heeft, gaat eruit of heet voortaan een aanname.

NR	BRON	GEBRUIKT VOOR
1	<i>Bijvoorbeeld: jaarrapportage 2026, eigen administratie</i>	<i>realisatiecijfers, pagina 07</i>

COLOFON

Gemaakt door Buro de Vakmannen.

Deze bouwtekening hoort bij de reeks over het jaarplan 2027 op burodevakmannen.nl. Vrij te gebruiken binnen je eigen organisatie. Doorgeven mag, verkopen niet.

Loop je vast bij een van de stappen? Eén gesprek. Jij vertelt, wij vragen door.

info@burodevakmannen.nl

buro de vakmannen