

Business Plan

So you have an idea.
What next?



The Business Plan

Is a tool for

- Turning a good idea into reality
- Convincing others
 - investors, partners, employees, customers

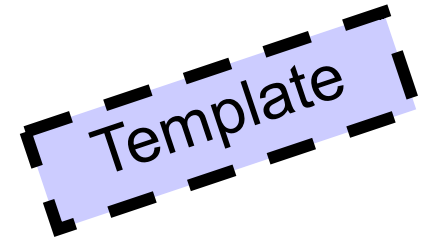


Business Plan

- “a problem looking for a solution is *MUCH* better than a solution looking for a problem”
- “having a good idea is only part of the equation for success”

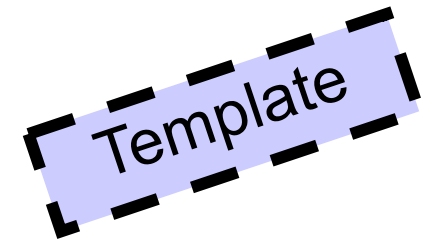


<team name>



- Venture Mission & Strategy
- Business Environment
- Execution
- Risk Analysis
- Key Assumptions and Financials

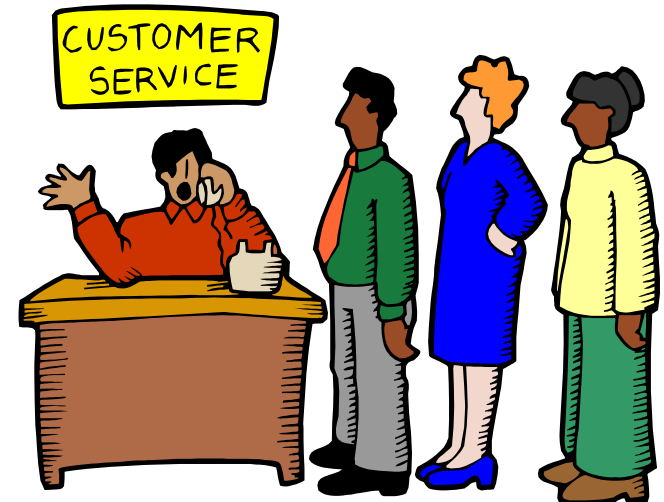
Our Mission



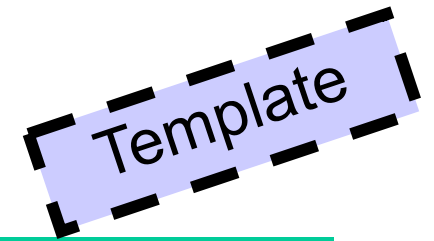
Describe in one sentence, why your project exists.

Remember the Customer Problem

- This come through in your mission
- What is the PROBLEM for your customers
- What costs your customers
 - time, money, effort, loss of business, loss of opportunity...



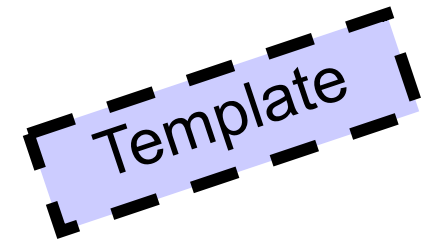
Strategic Intent



**Describe in one sentence
what your project/team
wants to be.**

List here your key actions (=how to get there):

Business Environment



- Market (description, size, geography, trends)
- Product/Service concept in one sentence
- Competition (direct and substitution)

Market – research these

- Desk research a feel for your market size
 - How many users?
 - How many buyers?
 - How much would they pay?
- Any trends in the buying behaviour?
- How big a share of the market do you think you could capture?
- In what timeframe?
- Can you base your evaluation on facts?

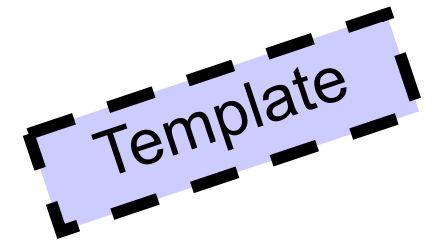


Competition

- Which companies provide similar services?
 - Same or different customers?
 - What are their advantages?
- Note that competition comes in several forms:
 1. Competition for money in general
 - What needs to satisfy
 2. Product competition
 - Other products satisfy same need
 3. Brand competition
 - Similar goods and services

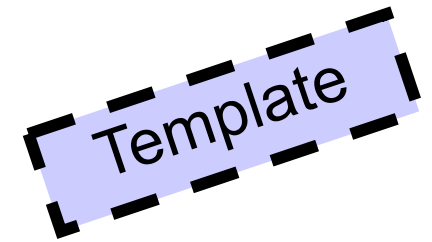


Project Execution



Key Milestones: (service and business)

Risk Analysis



RISKS

- Market
- Technology /Product
- Competence

ACTIONS

- Market
- Technology /Product
- Competence

Key Assumptions And Financials

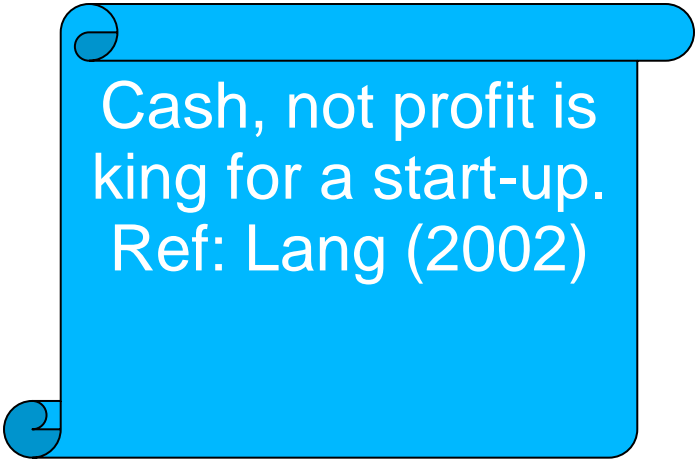
Template

- Summarize the assumptions under which this business plan is valid.
- Financials according to the F&C template, add NPV calculation and put a graph (NPV/time in this presentation)

Project Financial Planning

- Cash flow *
- Investments into IT, ...
 - To be covered by own money, loans, company cash, investors funding
- Profitability

* Your task today



Cash, not profit is king for a start-up.
Ref: Lang (2002)

Your parameters,
i.e. your
assumptions

- subscription fees
- monthly fees
- direct costs
- ... insert rows if necessary

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

of units sold, eg subscribers, products, ...

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
		1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1			0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8								

Total sales in €
 Insert more rows if
 you have several
 streams of income

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Total direct costs,
you can put in
volumes if different
than sales volume

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Cost per person
(head)

of Personnel and
Personnel costs

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)		100							
Monthly service fee (EUR)		50							
Cost / service A events		20							
Other parameter		0							
Other parameter		0							
Other parameter		0							
Cost per head per half year kEUR		20	Put here the cost per head						
		1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H		0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers		0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees		0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees		0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs									
NET SALES		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR		10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR		10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR		10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit		-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %		0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)		0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II		-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow		-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II		-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)		-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value		-0,8							

Other cost and expenses, insert rows if needed

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13	
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000	
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0	
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0	
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1					0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0	
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0	
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0	
Net Present Value	-0,8								

Operating Expenses and Operating Profit

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13	
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000	
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0	
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0	
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1					0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8								

Investments

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13	
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000	
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0	
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0	
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5		
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0	
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0	
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0	
Net Present Value	-0,8								

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

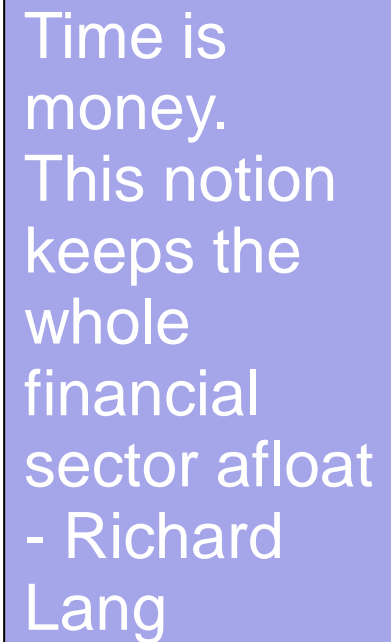
Insert
Present Value and
Net Present Value

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Cash Flow:
Note if negative you
need external
money

Present Value

- The time value of money
 - 100 000 € in one year is worth 90 909 € today,
 - if you have to borrow the money at 10% interest until then



Time is money.
This notion keeps the whole financial sector afloat
- Richard Lang

Present Value (PV)

- The time value of money
 - Getting 100 000 € in
 - one year is worth 90 909 € today,
 $100\ 000 = X + 0,1 * X \Rightarrow$
 $X = 100\ 000 / 1,1 \approx 90\ 909$
 - two years is worth 82 640 € today
 $X = 100\ 000 / (1,1) * (1,1) \approx 82\ 640$

$$PV = I / (1+r)^n$$

I = amount

r = rate of interest

n = number of years

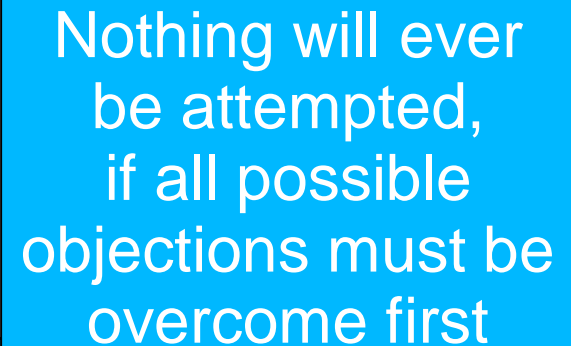
Net Present Value (NPV)

- Because all Present Values apply today, you can add up the PV:s from different incomes to get the Net Present Value
- Getting 100 000 € in one year and another 100 000 € in two years has the NPV of

$$100\ 000 / 1,1 + 100\ 000 / (1,1) * (1,1) \approx$$
$$90\ 909 + 82\ 640 = 173\ 549 \text{ €}$$

Documentation this week

- Document the Business Plan as a slide show
 - Note, put in enough information
- Be prepared to revise (and revise and revise...)



Nothing will ever be attempted, if all possible objections must be overcome first