Naam ondernemer

Datum

Ondernemingsplan

naam onderneming

# Samenvatting

\*Omschrijving/samenvatting Hoofdstuk 1 “De ondernemer”

\*Omschrijving Hoofdstuk 2 “Bedrijfsidee”

\*Conclusie, specifieke omschrijving Hoofdstuk 3 “Doelgroep”

\*Conclusie Hoofdstuk 4 “De markt”

\*Analyse Hoofdstuk 5 “Concurrenten”

\*Conclusie SWOT-analyse

Inhoudsopgave

[Samenvatting 1](#_Toc146006713)

[Inleiding 4](#_Toc146006714)

[1. De ondernemer 5](#_Toc146006715)

[Persoonlijke gegevens 5](#_Toc146006716)

[Schulden en bezittingen 5](#_Toc146006717)

[Relevante werkervaring 6](#_Toc146006718)

[Opleidingen en diploma’s 6](#_Toc146006719)

[2. Het bedrijfsidee 7](#_Toc146006720)

[Het concept 7](#_Toc146006721)

[Motieven 7](#_Toc146006722)

[Missie 7](#_Toc146006723)

[Visie 7](#_Toc146006724)

[3. Doelgroep 8](#_Toc146006725)

[Omschrijving 8](#_Toc146006726)

[Segmentatie 8](#_Toc146006727)

[Targeting 8](#_Toc146006728)

[Positionering 8](#_Toc146006729)

[Conclusie 8](#_Toc146006730)

[4. De markt 9](#_Toc146006731)

[Marktomschrijving 9](#_Toc146006732)

[Bestedingen 9](#_Toc146006733)

[Frequentie 9](#_Toc146006734)

[Afzetgebied 9](#_Toc146006735)

[Conclusie 9](#_Toc146006736)

[5. Concurrenten 10](#_Toc146006737)

[Omschrijving 10](#_Toc146006738)

[Analyse 10](#_Toc146006739)

[Conclusie 10](#_Toc146006740)

[6. SWOT Analyse 11](#_Toc146006741)

[Toelichting SWOT 11](#_Toc146006742)

[Strategische opties 11](#_Toc146006743)

[Toekomstbeeld 11](#_Toc146006744)

[Conclusie 11](#_Toc146006745)

[7. Marketing mix 12](#_Toc146006746)

[Product 12](#_Toc146006747)

[Prijs 12](#_Toc146006748)

[Promotie 12](#_Toc146006749)

[Plaats 12](#_Toc146006750)

[Personeel 12](#_Toc146006751)

[Conclusie 12](#_Toc146006752)

[8. Financieel 13](#_Toc146006753)

[Investeringsbegroting en financieringsbegroting 13](#_Toc146006754)

[Financieringsoverzicht 13](#_Toc146006755)

[Exploitatiebegroting 14](#_Toc146006756)

[Privé begroting 15](#_Toc146006757)

[Liquiditeitsbegroting 16](#_Toc146006758)

[Bijlage 1: Schuldenoverzicht 17](#_Toc146006759)

# Inleiding

**\*Geef hier een introductie van jouw bedrijf. Denk hierbij aan aspecten als;**

* **Wanneer ben je gestart**
* **In welke sector**
* **Waarom ben je gaan ondernemen**
* **Etc.**

In dit ondernemingsplan zal er eerst een beeld geschetst worden van de ondernemer. Dit wordt gedaan aan de hand van de persoonlijke gegevens en een scan om te bepalen wat voor type ondernemer dit bedrijfsidee heeft.

Vervolgens zal het bedrijfsidee uiteengezet worden door middel van het weergeven van bedrijfsgegevens zoals bedrijfsnaam, branche, rechtsvorm, vestigingsadres, missie en visie. Er zal daarna gekeken worden naar de markt waarin de onderneming actief is. De analyse van de markt zal gedaan worden aan de hand van drie aspecten: bestedingen, frequentie en afzetgebied.

Zodra de markt in kaart is gebracht, zal de doelgroep omschreven worden. Allereerst zal er een brede omschrijving van de doelgroep worden geformuleerd. Deze brede omschrijving zal vervolgens gesegmenteerd worden. Dit betekent dat er groepen gemaakt worden van de breed omschreven doelgroep. Daarna wordt er in de targeting bepaald welke van deze groepen het belangrijkst is.

Verder worden ook de concurrenten in beeld gebracht. Deze worden eerst omschreven en vervolgens worden deze gegevens verwerkt in een concurrentiematrix.

Op het eind worden aan de hand van de eerdergenoemde aspecten de marketingmix opgesteld aan de hand van de 5 P’s. Al het bovenstaande zal geconcludeerd worden in een SWOT-analyse.

**DOEL VAN HET PLAN. Uitkering/krediet/voor ondernemer zelf.**

# De ondernemer

In hoofdstuk 1 wordt er een beeld geschetst van de ondernemer achter ***de onderneming*** .

## Persoonlijke gegevens

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Achternaam |  |
| Voorletters |  |
| Geslacht |  |
| Adres |  |
| Postcode |  |
| Woonplaats |  |
| LandNationaliteit |  |
| Mobiel |  |
| E-mail |  |
| Geboortedatum |  |
| BSN (sofinummer) |  |
| Burgerlijke staat |  |

## Schulden en bezittingen

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ja | Nee | Zo ja, wanneer? |
| Was je ooit betrokken bij een schuldsanering? |  |  |  |
| Was je ooit betrokken bij een surseance van betaling? |  |  |  |
| Was je ooit betrokken bij een faillissement? |  |  | *Indien ja, contactgegevens curator*Naam, Voorletters:Adres, postcode en woonplaats:Telefoon:  |
| Heb jij of jouw levenspartner schulden? |  |  | Indien ja, schuldenoverzicht DRZ in de bijlage toevoegen |

Relevante werkervaring

|  |  |
| --- | --- |
| Periode: | Omschrijving: |
| \*jaren / maanden | \*Waar heeft u gewerkt en wat heeft u gedaan? |
|  |  |
| Zie bijlage CV |  |

## Opleidingen en diploma’s

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Van | Tot | School/cursussen | Diploma |
|  |  |  | [ ]  nee [ ]  ja |
|  |  |  | [ ]  nee [ ]  ja |
| Zie bijlage CV |  |  | [ ]  nee [ ]  ja |
|  |  |  |  |

# Het bedrijfsidee

In dit hoofdstuk wordt het bedrijfsidee uiteengezet. Er wordt in dit hoofdstuk rekening gehouden met het concept en de motieven die hierbij komen kijken. Verder worden de missie en visie van ***de onderneming*** besproken.

## Het concept

Omschrijf hier elk product of dienst en de meerwaarde hiervan, voor de afnemer. Wat is jouw USP? (Unique Selling Point). Waardoor onderscheid jij je van anderen. Wees duidelijk en uitgebreid, iemand die het voor het eerst leest, moet begrijpen wat de onderneming inhoudt.

## Motieven

\*Waarom ben je begonnen met ondernemen en waarom heb je gekozen voor dit concept?

## Missie

\*Om jouw missie te omschrijven, moet je duidelijk hebben wat je naar de buitenwereld wil uitdragen. Waar staat jouw bedrijf voor.

## Visie

\*Om jouw visie te omschrijven, kan je het beste antwoord geven op de vraag: “Waar staat mijn bedrijf over 5 jaar?”. Denk hierbij aan: hoeveel personeelsleden heb ik, is mijn afzetgebied vergroot, heb ik producten of diensten aan assortiment toegevoegd?

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Bedrijfsnaam |  |
| Branche |  |
| Rechtsvorm |  |
| Vestiging Adres |  |
| Postcode |  |
| KVK Nummer  |  |
| BTW Nummer  |  |
| Vergunningen *\*Wat heb je nodig?* | --- |
| Verzekeringen | -- |
| Boekhouder |  |

# Doelgroep

In hoofdstuk 3 zal de doelgroep van ***de onderneming*** omschreven worden. Allereerst wordt deze heel breed omschreven. Vervolgens zal deze doelgroep gesegmenteerd worden. Hierna wordt er van deze segmenten bepaald welke het belangrijkste zijn voor ***de onderneming***.

## Omschrijving

\*Omschrijf hier doelgroep heel breed. Denk hierbij aan geslacht, leeftijd, woonplaats, interesses, hobby’s, leefomgeving en dergelijke.

## Segmentatie

\*Segmenteer hier jouw doelgroep. Dit houdt dat je probeert groepen te maken van de hierboven brede omschreven doelgroep. In het zwart zie je hieronder wat voorbeelden, deze zijn willekeurig gekozen.

**- Ouders (30 – 55) met kinderen in de leeftijd van 12 – 18.**

**- Kinderen in de leeftijd van 10 – 20**

**- Ouderen in de leeftijd van 50 +**

**- Alle overige mensen in de leeftijd van 20 – 65 jaar die behoefte hebben aan extra veiligheid**

**Maar ook bijvoorbeeld wat voor inkomen (hoger,midden, laag), levensstijl. Wat voor soort levensstijl. Dat kun je allemaal segmenteren.**

## Targeting

\*Van de hierboven opgestelde segmenten moet je in volgorde noteren welke het belangrijkst voor je zijn. Je kan hierbij denken aan de segmenten waar je bijvoorbeeld het meeste omzet uit haalt.

Tip: kopieer en plak de opgesomde segmenten en noteer 1 t/m X voor de segmenten.

1= belangrijkste.

## Positionering

\*Positionering is de gedachte die je in het hoofd van de klant wil innemen. Als voorbeeld kan je denken aan kledingwinkels. Als je denkt aan Hugo Boss dan heb je daar een ander beeld bij dan bij de H&M. Het beeld dat de klant van jou heeft dien je hier te omschrijven.

## Conclusie

\*Typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

# De markt

In dit hoofdstuk zal de markt omschreven worden waarin de onderneming zich bevindt. De markt zal allereerst omschreven worden aan de hand van een marktomschrijving. Hierin wordt een beeld geschetst hoe de markt zich ontwikkelt en wordt er rekening gehouden met economische aspecten. Hierna zal er gekeken worden naar de bestedingen, frequentie en het afzetgebied binnen de doelgroep en de markt.

## Marktomschrijving

\*Typ een kort omschrijving van de markt, waarin duidelijk wordt hoe de markt zich ontwikkelt. Je moet hierbij rekening houden met economische aspecten.

## Bestedingen

\*Bestedingen in de branche waarin het bedrijf actief is. Hoeveel geven klanten gemiddeld uit als ze jouw product of dienst kopen?

## Frequentie

\*Frequentie waarmee aankopen gedaan worden. Hoe vaak nemen klanten jouw product af?

## Afzetgebied

\*Hoe groot is het afzetgebied. Hoe groot is het gebied waarin klanten jouw product kunnen afnemen? Dit kan door heel Nederland zijn of bijvoorbeeld regio Rotterdam.

Tip: Cijfers? Ga naar Rabobank, CBS etc.

## Conclusie

\*Typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

# Concurrenten

In dit hoofdstuk zal er gekeken worden naar de concurrenten van ***de onderneming***. De concurrenten zullen allereerst omschreven worden. Er wordt een beeld geschetst van de concurrentiekracht waarmee het bedrijf te maken heeft.

**Vijfkrachten model van porter** : https://www.strategischmarketingplan.com/marketingmodellen/vijf-krachten-model-porter/

## Omschrijving

\*Omschrijf hier de concurrentie binnen jouw afzetgebied. Zijn er veel concurrenten? Zijn deze concurrenten heel anders dan jouw bedrijf? Of komen de bedrijven overeen? Wat doen de bedrijven anders dan jouw onderneming.

## Analyse

* Invullen tabel

|  |  |
| --- | --- |
| Concurrentiematrix  |  |
| Kenmerken | **Eigen bedrijf** | **Concurrent 1** | **Concurrent 2** | Concurrent 3 |
| Adres |  |  |  |  |
| Prijs |  |  |  |  |
| Service |  |  |  |  |
| Kwaliteit |  |  |  |  |
| Website |  |  |  |  |
| Levertijd |  |  |  |  |
| Duurzaam |  |  |  |  |

## Conclusie

\*typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

# SWOT Analyse

In hoofdstuk 6 worden alle aspecten van het ondernemingsplan geconcludeerd in een SWOT analyse. In elk hoofdstuk wordt er gekeken of er sterktes, zwaktes, kansen of bedreigingen voor ***de onderneming*** zijn.

## Toelichting SWOT

Leg hier uit wat elk opgesteld punt precies inhoudt.

## Strategische opties

**Sterkten in combinatie met kansen:**

**Sterkten in combinatie met bedreigingen:**

**Zwakten in combinatie met kansen:**

**Zwakten in combinatie met bedreigingen:**

## Toekomstbeeld

\* Beschrijf hier wat de jij als ondernemer met de onderneming gaat doen om zelfredzaam te worden. Omschrijf de veranderingen die de je gaat doorvoeren om te kunnen leven van de onderneming. Hoe wordt de toekomst aangepakt.

## Conclusie

Tik hier een conclusie uit het bovenstaande.

# Marketing mix

In hoofdstuk 6 wordt de marketingmix omschreven. Hierbij worden de 5 (eventueel 4) P’s omschreven. De 5 P’s zijn: Product, prijs, promotie, plaats en personeel.

## Product

\*Omschrijf hier het product wat je aanbiedt. Tip: kopiëren van concept.

## Prijs

\*Omschrijf de prijs die jij rekent voor jouw product en hoe/waarop dit bepaald is. Dit kan door middel van een kostencalculatie of andere prijs berekeningsmethode.

## Promotie

\*Omschrijf hier hoe je de promotie/acquisitie van jouw onderneming aanpakt. Welke kanalen gebruik je om met jouw klanten in contact te komen? Wat is belangrijk bij het gebruik van deze kanalen? Waar moet je op letten?

## Plaats

\*Beschrijf de plaats van jouw onderneming. Waar produceer je jouw product. Waar kunnen klanten jouw product of dienst afnemen. Verder dient er beschreven te worden hoe deze plaats bijdraagt aan het bereiken van de doelgroep.

## Personeel

\*Indien je personeel in dienst hebt, dien je hier te omschrijven hoeveel uur zij werken. Wat belangrijk is bij jouw personeel? Hoe je jouw personeel probeert te motiveren? Interne overlegmomenten, etc.

## Conclusie

\*typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

# Financieel

## Investeringsbegroting en financieringsbegroting

## Financieringsoverzicht

## Exploitatiebegroting

## Privé begroting

## Liquiditeitsbegroting

Uit te printen direct vanuit Excel. (i.v.m. het formaat en de marges)

# Bijlage 1: Schuldenoverzicht

Schuldenoverzicht opstellen aan de hand van Excel bestand.

(VAN TOEPASSING?)