

Ondernemingsplan

*NAAM BEDRIJF

*Naam ondernemer
DATUM

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 |
| Inleiding..... | 4 |
| 1. De ondernemer | 5 |
| Persoonlijke gegevens..... | 5 |
| Schulden en bezittingen..... | 5 |
| Relevante werkervaring..... | 5 |
| Opleidingen en diploma's | 5 |
| 2. Het bedrijfsidee | 6 |
| Het concept..... | 6 |
| Motieven | 6 |
| Missie..... | 6 |
| Visie | 6 |
| 3. Doelgroep | 7 |
| Omschrijving..... | 7 |
| Segmentatie | 7 |
| Targeting..... | 7 |
| Positionering..... | 7 |
| Conclusie | 7 |
| 4. De markt | 8 |
| Marktomschrijving | 8 |
| Bestedingen..... | 8 |
| Frequentie | 8 |
| Afzetgebied..... | 8 |
| Conclusie | 8 |
| 5. Concurrenten..... | 9 |
| Omschrijving..... | 9 |
| Analyse | 9 |
| Conclusie | 9 |
| 6. Marketing mix | 10 |
| Product | 10 |
| Prijs..... | 10 |
| Promotie..... | 10 |
| Plaats | 10 |
| Personeel..... | 10 |
| Conclusie | 10 |

| | |
|---|----|
| 7. SWOT Analyse | 11 |
| Conclusie | 11 |
| 8. Financieel..... | 12 |
| Investeringsbegroting en financieringsbegroting | 12 |
| Financieringsoverzicht..... | 12 |
| Exploitatiebegroting | 13 |
| Privé begroting | 14 |
| Liquiditeitsbegroting | 15 |
| Bijlage 1: Schuldenoverzicht..... | 16 |

Inleiding

***Geef hier uw introductie van uw bedrijf. Denk hierbij aan aspecten als;**

- **Wanneer bent u gestart.**
- **In welke sector**
- **Waarom bent u gaan ondernemen**
- **Etc.**

1. De ondernemer

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

Persoonlijke gegevens

| | |
|--------------------------|--|
| Achternaam | |
| Voorletters | |
| Geslacht | |
| Adres | |
| Postcode | |
| Woonplaats | |
| Land | |
| Nationaliteit | |
| Mobiel | |
| E-mail | |
| Geboortedatum | |
| BSN (sofnummer) | |
| Burgerlijke staat | |

Schulden en bezittingen

| | Ja | Nee | Zo ja, wanneer? |
|---|----|-----|---|
| Was u ooit betrokken bij een schuldsanering? | | | |
| Was u ooit betrokken bij een surseance van betaling? | | | |
| Was u ooit betrokken bij een faillissement? | | | <i>Indien ja, contactgegevens curator Naam, Voorletters: Adres, postcode en woonplaats: Telefoon:</i> |
| Heeft u of uw levenspartnerschulden? | | | 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 | |
|-----------------------|------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| | | | <input type="checkbox"/> | nee <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> | ja <input type="checkbox"/> |
| Zie bijlage CV | | | <input type="checkbox"/> | nee <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> | ja <input type="checkbox"/> |

2. 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

Motieven

*Waarom bent u begonnen met ondernemen en waarom heeft u gekozen voor dit concept?

Missie

*Om uw missie te omschrijven, moet u duidelijk hebben wat u naar de buiten wereld wil uitdragen. Waar staat uw bedrijf voor.

Visie

*Om uw visie te omschrijven, kunt u het beste antwoord geven op de vraag: "Waar staat u bedrijf over 5 jaar?". Denk hierbij aan: hoeveel personeelsleden heeft u, is uw afzetgebied vergroot, heeft u producten of diensten aan assortiment toegevoegd?

| | |
|----------------------------|---|
| Bedrijfsnaam | |
| Branche | |
| Rechtsvorm | |
| Vestiging Adres | |
| Postcode | |
| KVK Nummer | |
| BTW Nummer | |
| Vergunningen | - |
| <i>*Wat heeft u nodig?</i> | - |
| | - |
| Verzekeringen | - |
| | - |
| Boekhouder | |

3. 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 uw doelgroep. Dit houdt dat u probeert groepen te maken van u hierboven omschreven brede omschreven doelgroep. In het zwart ziet u 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 +**

Targeting

*Van de hierboven opgestelde segmenten moet u in volgorde noteren welke het belangrijkste voor u zijn. U kunt hierbij denken aan de segmenten waar u 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 u in het hoofd van de klant wil innemen. Als voorbeeld kunt u denken aan kledingwinkels als u denkt aan Hugo Boss dan heeft u daar een ander beeld bij dan bij de H&M. Het beeld dat de klant van u heeft dient u hier te omschrijven.

Conclusie

*Typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

4. 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.

Destep model

<http://www.managementgoeroes.nl/management-modellen/destep-analyse/>

Marktomschrijving

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

Bestedingen

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

Frequentie

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

Afzetgebied

*Hoe groot is het afzetgebied. Hoe groot is het gebied waarin klanten uw 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

5. 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 afzetgebied. Zijn er veel concurrenten? Zijn deze concurrenten heel anders dan uw bedrijf? Of komen de bedrijf overeen? Wat doen de bedrijven anders dan uw onderneming.

Analyse

- Invullen tabel

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

Conclusie

*typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

6. Marketing mix

In hoofdstuk 6 wordt de marketing mix 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 u aanbiedt. Tip: kopiëren van concept.

Prijs

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

Promotie

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

Plaats

*Beschrijf de plaats van uw onderneming. Waar produceert u uw product. Waar kunnen klanten uw product of dienst afnemen. Verder dient er beschreven te worden hoe deze plaats bijdraagt aan het bereiken van de doelgroep.

Personeel

*Indien uw personeel in dienst heeft, dient u hier te omschrijven hoeveel uur zij werken. Wat belangrijk is bij u personeel? Hoe u het personeel probeert te motiveren? Hoe vaak u teamoverleg pleegt?

Conclusie

*typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

7. SWOT Analyse

In hoofdstuk 7 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.

| Sterktes | Zwaktes | Kansen | Bedreigingen |
|----------|---------|--------|--------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Conclusie

*typ hier een conclusie uit bovenstaande feiten

8. Financieel

Investeringsbegroting en financieringsbegroting

| | In bezit | Investeren | Totaal |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|
| Verbouwing | € 0 | € 0 | € 0 |
| Inventaris en inrichting | € 0 | € 0 | € 0 |
| Computer en software | € 0 | € 0 | € 0 |
| Transportmiddel | € 0 | € 0 | € 0 |
| Goodwill/franchise fee/huurgarantie | € 0 | € 0 | € 0 |
| Overig | € 0 | € 0 | € 0 |
| Totaal vaste activa | € 0 | € 0 | € 0 |
| Startvoorraad | € 0 | € 0 | € 0 |
| Promotie- en aanloopkosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Debiteuren (overbrugging) | € 0 | € 0 | € 0 |
| Kas (reserve) | € 0 | € 0 | € 0 |
| Totaal vlottende activa | € 0 | € 0 | € 0 |
| Totaal investeringsbedrag | € 0 | € 0 | € 0 |

| | |
|-------------------------------|------------|
| Activa in bezit | € 0 |
| Contante inbreng | € 0 |
| Achtergestelde leningen | € 0 |
| Totaal eigen vermogen | € 0 |
| Bankkrediet | € 0 |
| Leverancierskrediet | € 0 |
| Financieringsregeling | € 0 |
| Overig vreemd vermogen | € 0 |
| Totaal vreemd vermogen | € 0 |

Financieringsoverzicht

| | |
|------------------------------|------------|
| Totaal investeringsbedrag | € 0 |
| Totaal eigen vermogen | € 0 |
| Totaal vreemd vermogen | € 0 |
| Financieringsbehoefte | € 0 |

Exploitatiebegroting

| | Jaar 1 | Jaar 2 | Jaar 3 |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|
| Netto omzet | € 0 | € 0 | € 0 |
| Inkoopwaarde omzet | € 0 | € 0 | € 0 |
| Bruto winst | € 0 | € 0 | € 0 |
| Personeelskosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Huisvestingskosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Vervoer/transportkosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Promotiekosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Overige bedrijfskosten ¹ | € 0 | € 0 | € 0 |
| Afschrijvingen | € 0 | € 0 | € 0 |
| Totale bedrijfskosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Bedrijfsresultaat | € 0 | € 0 | € 0 |
| Rentekosten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Overige financiële lasten | € 0 | € 0 | € 0 |
| Netto resultaat | € 0 | € 0 | € 0 |

| ¹ Specificatie overige bedrijfskosten | per maand | per jaar |
|--|------------|------------|
| Verzekeringen | € 0 | € 0 |
| Administratiekosten | € 0 | € 0 |
| Abonnementen | € 0 | € 0 |
| Kantoorartikelen | € 0 | € 0 |
| Overige kosten | € 0 | € 0 |
| Totaal | € 0 | € 0 |

Privé begroting

| | |
|------------------------------------|------------|
| Privé inkomen (incl. toeslagen) | € 0 |
| Uitkering? | Nee |
| | |
| Huishoudelijke uitgaven | € 0 |
| Huur | € 0 |
| Ziektekostenverzekering | € 0 |
| Overige verzekeringen | € 0 |
| Autokosten | € 0 |
| Aflossing en rente hypotheek | € 0 |
| Aflossing en rente privé lening | € 0 |
| Overige privé uitgaven | € 0 |
| Totaal privé uitgaven | € 0 |
| | |
| Berekende privé onttrekking | € 0 |

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.