**Ondernemingsplan**

7 januari 2021

**Naam onderneming**



Inhoud

[1. De ondernemer 2](#_Toc402352194)

[1.1. Voortraject 2](#_Toc402352195)

[1.2. Persoonlijke gegevens 2](#_Toc402352196)

[1.3. Persoonlijke motieven en doelstelling 5](#_Toc402352197)

[1.4. Persoonlijke kwaliteiten 5](#_Toc402352198)

[2. Het Marketingplan 6](#_Toc402352199)

[2.1. De onderneming 6](#_Toc402352200)

[2.2. Idee 7](#_Toc402352201)

[2.3. De markt 7](#_Toc402352202)

[2.3.1. De markt in beeld 7](#_Toc402352203)

[2.3.2. Doelgroepen 7](#_Toc402352204)

[2.3.3. Concurrentie 8](#_Toc402352205)

[2.4. Bedrijf en product in de markt 9](#_Toc402352206)

[2.5. De marketingmix 10](#_Toc402352207)

[2.5.1. Product 10](#_Toc402352208)

[2.5.2. Prijs 10](#_Toc402352209)

[2.5.3. Plaats 10](#_Toc402352210)

[2.5.4. Promotie 11](#_Toc402352211)

[2.5.5. Personeel 11](#_Toc402352212)

[2.5.6. Imago 11](#_Toc402352213)

[2.6. Doelstellingen (Mijn missie) 12](#_Toc402352214)

[2.6.1. Missie 12](#_Toc402352215)

[2.6.2. Kwantiteit 12](#_Toc402352216)

[2.6.3. Kwaliteit 12](#_Toc402352217)

[3. Het Financieel Plan 13](#_Toc402352218)

# De ondernemer

## Voortraject

Via welke weg heb je van Impulskrediet gehoord? Kies een item.

Heb je reeds begeleiding gekregen?  Ja  Nee

Indien ja, bij wie of via welke instantie? Klik hier als u tekst wilt invoeren.

Ben je reeds ergens informatie gaan opvragen?  Ja  Nee

Indien ja, bij wie of via welke instantie? Klik hier als u tekst wilt invoeren.

Welke informatie heb je dan opgevraagd? Klik hier als u tekst wilt invoeren.

## Persoonlijke gegevens

|  |  |
| --- | --- |
| Gegevens ondernemer | |
| Achternaam |  |
| Voornaam |  |
| Geslacht |  |
| Adres |  |
| Postcode – Gemeente |  |
| Telefoon / GSM |  |
| Emailadres |  |
| Geboortedatum |  |
| Geboorteplaats |  |
| Nationaliteit |  |
| Rijksregisternummer |  |
| Burgerlijke staat | Alleenstaand  Gehuwd onder wettelijk stelsel  Gehuwd met gemeenschap van goederen  Gehuwd met scheiding van goederen  Feitelijk samenwonend  Wettelijk samenwonend  Gescheiden (jaar: …) |
| Aantal kinderen |  |
| Leeftijd kinderen |  |
| Aantal kinderen ten laste |  |
| Huidig statuut | Werknemer  Zelfstandige  Werkzoekende *met* uitkering  Werkzoekende *zonder* uitkering  Invaliditeitsuitkering  Leefloon  Student  Andere: … |

|  |  |
| --- | --- |
| Gegevens partner | |
| Naam partner |  |
| Geboortedatum partner |  |
| Huidige activiteit partner |  |
| (Eventuele) rol in de onderneming |  |

Heb je een zakelijke partner?  Ja  Nee

|  |  |
| --- | --- |
| Gegevens zakelijke partner | |
| Naam zakelijke partner |  |
| Geslacht |  |
| Geboortedatum |  |
| Rol zakelijke partner |  |

Kom je uit een ondernemersgezin?  Ja  Nee

Welke familieleden? …

Ben je al eerder ondernemer geweest?  Ja  Nee

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activiteit en ondernemingsnummer | Periode | Faillissement | Verschoonbaar |
|  | van … tot … | Nee  Ja | Nee  Ja |
|  | van … tot … | Nee  Ja | Nee  Ja |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Opleiding | Diploma | Periode | Richting |
| Lager onderwijs | Ja  Nee |  |  |
| BSO | Ja  Nee |  |  |
| TSO | Ja  Nee |  |  |
| KSO | Ja  Nee |  |  |
| ASO | Ja  Nee |  |  |
| Professionele bachelor | Ja  Nee |  |  |
| Academische bachelor | Ja  Nee |  |  |
| Master | Ja  Nee |  |  |
| Aanvullende opleiding | Ja  Nee |  |  |
| Aanvullende opleiding | Ja  Nee |  |  |
|  |  |  |  |
| Attest bedrijfsbeheer | Ja  Nee |  |  |

**Relevante werkervaring**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Periode | Werkgever / Omschrijving job | Reden stopzetting |
| Van … tot … |  |  |
| Van … tot … |  |  |
| Van … tot … |  |  |
| Van … tot … |  |  |

**Krediethistoriek**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lopende kredieten | | | | | | |
| Heb je lopende kredieten? | Ja | Nee |  |  |  |  |
| Bij welke financiële instelling? | **Totaal bedrag krediet** | **Voor wat dient het krediet?** | **Start datum krediet** | **Type krediet** | **Aflossing per maand** | **Nog te betalen saldo** |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Betalingsachterstallen | | | | | | |
| Heb je betalings-achterstallen? | Ja | Nee |  |  |  |  |
| Bij welke financiële instelling? | **Totaal bedrag krediet** | **Voor wat dient het krediet?** | **Start datum krediet** | **Type krediet** | **Aflossing per maand** | **Nog te betalen saldo** |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |
|  | EUR |  |  | Kies een item. |  |  |

Hoe zijn bovenstaande betalingsachterstallen ontstaan?

…

Wat is de reden dat de bank je geen lening geeft? Kies een item.

…

## Persoonlijke motieven en doelstelling

Hierin beschrijf je waarom je een zelfstandige activiteit wilt opstarten? Overzie je alle gevolgen?

Geef kort weer wat je als positieve kanten ziet aan een zelfstandige activiteit en welke de negatieve kanten (kunnen) zijn die je denkt tegen te komen?

…

Beschrijf je gezinssituatie. Staat jouw omgeving (familie, vrienden,…) achter je ondernemingsplannen?

…

## Persoonlijke kwaliteiten

Geef een eerlijk beeld van je persoonlijke sterktes en zwaktes. Zwakheden benoemen is niet zwak. Integendeel: de ondernemer die zijn zwakke kanten kent zal ervoor zorgen dat hij/zij zich op die punten verbetert en een oplossing zoeken zodat anderen ze kunnen compenseren.

Ik denk dat dit mijn sterke en zwakke punten zijn:

|  |  |
| --- | --- |
| Sterke punten | Zwakke punten |
| - | - |
| - | - |
| - | - |
| - | - |
| - | - |

# Het Marketingplan

## De onderneming

|  |  |
| --- | --- |
| Onderneming | |
| Handelsnaam |  |
| Ondernemings- en BTW-nummer |  |
| Rechtsvorm | Eenmanszaak  Besloten Vennootschap (BV)  Maatschap  Coöperatieve Vennootschap (CV)  Andere: … |
| Notaris (indien van toepassing) |  |
| Wie doet de administratie? |  |
| Boekhouder? |  |
| Tarief boekhouder? |  |
| Betalings- en/of leveringsvoorwaarden geregeld met (toekomstige) leveranciers? |  |
| Vergunningen | Niet vereist  Wel vereist, (nog) niet verkregen   * … * …   Verkregen vergunningen   * … * … |
| Subsidies |  |
| Verzekeringen geregeld? | Nee  Ja, namelijk: … |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Indien je reeds gestart bent als zelfstandige, heb je betalingsachterstallen bij volgende instanties? | | | |  |
| BTW | | Ja  Indien ja, specifieer;… | Nee | |
| Belastingen | Ja  Indien ja, specifieer;… | | Nee | |
| Sociale bijdragen | Ja  Indien ja, specifieer;… | | Nee | |
| RSZ | Ja  Indien ja, specifieer;… | | Nee | |

## Idee

Dit is de kern van jouw ondernemingsplan! Hier draait alles om. Hier leg je kort maar krachtig uit wat je wilt gaan doen. Denk eraan dat ‘buitenstaanders’ snel naar deze paragraaf zullen gaan. Probeer dus hier je inspiratie naar voren te laten komen. M.a.w. omschrijf je plannen zodanig dat anderen bij wijze van spreken zin krijgen om met jou mee te gaan doen.

…

## De markt

### De markt in beeld

Trends en ontwikkelingen (Algemeen / macro-niveau)

Bv. globale sector, internationaal niveau, Belgisch / Vlaams niveau, …

…

Trends en ontwikkelingen (Specifiek / micro-niveau)

Bv. specifieke niche van de sector, directe omgeving (stad of dorp), …

…

### Doelgroepen

Het is belangrijk om je doelgroep zo nauwkeurig mogelijk te definiëren. Wie zijn je (potentiële) klanten? Bijvoorbeeld: bedrijven in Vlaanderen met 10 tot 50 werknemers, of tweeverdieners van 25 tot 35 jaar,… Leg ook uit waarom jij je tot deze doelgroep richt.

…

### Concurrentie

1. Wie zijn jouw concurrenten? Unieke producten en diensten zijn immers zeldzaam. Dus concurrenten zijn er altijd. Een goed ondernemingsplan bevat daarom altijd een concurrentieonderzoek, onderdeel hiervan is een overzicht van de sterktes en zwaktes van jouw concurrenten.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Naam concurrent  Adresgegevens | Beschrijving | Sterktes | Zwaktes |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Hoe zal jij je onderscheiden van je concurrenten, m.a.w. waarom zouden jouw klanten naar jou komen en niet naar je concurrenten?

…

## Bedrijf en product in de markt

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Intern  Jouw bedrijf en jouw producten | | Extern  De markt – nu en in de toekomst | |
| Sterktes (Strength) | **Zwaktes (Weakness)** | **Kansen (Opportunities)** | **Bedreigingen (Threats)** |
|  |  |  |  |
| Hoe ga ik hiermee om? | Hoe ga ik hiermee om? | Hoe ga ik hiermee om? | Hoe ga ik hiermee om? |
|  |  |  |  |

## De marketingmix

Met de marketingmix geef jij je bedrijf een duidelijk eigen gezicht. De marketingmix maakt jouw bedrijf herkenbaar voor de buitenwereld en sluit aan bij de wensen van jouw klanten. Jouw marketingmix zal bepaald worden door de uitkomsten van je marktonderzoek.

### Product

Product staat voor meer dan alleen jouw product of dienst. Wat is de toegevoegde waarde? Welk probleem lost het op? Is er een behoefte aan jouw product / dienst?

Denk ook aan verpakking, garantievoorwaarden, uitstraling en merk.

…

### Prijs

De prijs zegt iets over het product dat jij levert, maar ook over het deel van de markt waar jij je op richt. Met een hoge prijs trek je een andere doelgroep aan dan met een stuntprijs.

…

Hoe heb je de prijs van jouw product / dienst bepaald?

Je moet er immers zeker van zijn dat je, via jouw verkoopprijs, al je kosten kan betalen. Daarom moet je voor het bepalen van je verkoopprijs altijd vertrekken van je kostprijs, en niet zozeer van de prijs die jouw concurrenten vragen of wat jij er voor zou willen betalen.

Voor het berekenen van de kostprijs moet je rekening houden met twee soorten kosten:

* Directe kosten: bv. materialen, grondstoffen, arbeidsuren,…
* Indirecte kosten: bv. huurprijs van het uw pand, internet- en telefoonkosten, energiekosten (water, gas, elektriciteit), administratie, promotie,…

Om de verkoopprijs te bepalen moet er nog een marge bijgeteld worden (= winst). Deze marge zal er voor zorgen dat je winst maakt. Want dit bedrag blijft er over nadat je alle andere kosten betaald hebt (inclusief jouw eigen loon).

Licht hieronder (of in bijlage) toe hoe je de prijs van jouw product / dienst bepaald hebt.

…

### Plaats

Hier maak je duidelijk waar jij jouw bedrijf vestigt of naar wat voor pand je op zoek bent. Ga je huren of kopen? Start je van thuis uit of kiest je voor een bedrijvencentrum? Beschrijf wat je nodig hebt, zowel in vierkante meters, als qua bereikbaarheid, uitstraling en voorzieningen (voor zowel klanten als leveranciers).

…

### Promotie

Promotie maken kan op allerlei manieren en via verschillende kanalen. Ook beurzen, nieuwsbrieven of internet zijn mogelijke promotiekanalen. Denk zeker verder dan Facebook, Twitter,… Wat voorzie je om te doen en wanneer?

…

### Personeel

Wie gaat de werkzaamheden uitvoeren? Welk personeel ga je aanwerven? Wordt het personeel zelf opgeleid? Welke normen en waarden worden er gehanteerd?

…

### Imago

Uitstraling en imago beïnvloeden de keuze van de klant. Zorg ervoor dat jouw uitstraling (bv. inkleding winkel, huisstijl,…) goed aansluit bij de rest van je marketingmix. Welk imago wil je uitstralen naar jouw klanten?

…

## Doelstellingen (Mijn missie)

### Missie

Wie zijn we, wat zijn onze voorwaarden, hoe willen we met onze klanten en (eventuele) medewerkers omgaan?  
Vanuit welke waarden werkt mijn zelfstandige activiteit / onderneming?

…

### Kwantiteit

Probeer zo realistisch mogelijk in te schatten hoe groot de omzet is die je verwacht te gaan halen. Geef gedetailleerd weer op welke manier je de te verwachten omzet berekend hebt.

Welk deel van de markt (= marktaandeel) hoort daarbij in jouw ‘werkgebied’?  
Hou rekening met een groeiscenario, zeker in de opstartfase.

…

### Kwaliteit

Heb je nog doelstellingen van kwalitatieve aard? Geef ze dan hier weer. Dit getuigt van het feit dat je heel doelgericht bezig bent en nadenkt waar je over enkele jaren wilt staan. Wil je misschien behoren tot de beste 10 van Vlaamse ondernemingen op een bepaald vlak? Draag je snelheid hoog in het vaandel? Is certificering aan de orde of misschien duurzaamheid of sociaal ondernemerschap? Het is de kunst hier concrete inschattingen van te maken.

…

# Het Financieel Plan

Eén van de belangrijke onderdelen van jouw ondernemingsplan is het financieel plan. Het financiële plan is een cijfermatige weergave van jouw idee. Er moet dus een duidelijke samenhang zijn tussen het ondernemingsplan (wat je tot nu hebt ingevuld) en het financieel plan. Dit wil bijvoorbeeld zeggen dat als je een uitgebreide promotiecampagne voorziet, hier ook het nodige budget tegenover moet staan.

Stapsgewijs moet je nadenken over de belangrijke financiële aspecten van het ondernemingsplan. Daarnaast word je geholpen met het opstellen van lastige financiële overzichten, zoals de investeringsbegroting, de financieringsbegroting, de exploitatiebegroting en de liquiditeitsprognose.

Voor het opstellen van een financieel plan kan je beroep doen op de template van Impulskrediet.