Ondernemingsplan

31 augustus 2022

**Naam onderneming**





Inhoud

[1. De ondernemer 3](#_Toc110607804)

[1.1 Persoonlijke motieven, gezin en gezondheid 3](#_Toc110607805)

[1.2 Persoonlijke kwaliteiten 3](#_Toc110607806)

[2. De onderneming 3](#_Toc110607807)

[2.1 Algemeen 3](#_Toc110607808)

[2.2 Activiteiten, producten en diensten 4](#_Toc110607809)

[2.3 De markt 4](#_Toc110607810)

[2.3.1 De markt in beeld 4](#_Toc110607811)

[2.3.2 Doelgroepen / klanten 5](#_Toc110607812)

[2.3.3 Uniciteit aanbod 5](#_Toc110607813)

[2.3.4 Concurrentie 5](#_Toc110607814)

[2.3.5 Leveranciers 5](#_Toc110607815)

[2.4 Marktaanpak 5](#_Toc110607816)

[2.4.1 Verschil met concurrentie 5](#_Toc110607817)

[2.4.2 Prijs 6](#_Toc110607818)

[2.4.3 Prijsopbouw 6](#_Toc110607819)

[2.4.4 Plaats / vestiging 6](#_Toc110607820)

[2.4.5 Marketing en promotie 7](#_Toc110607821)

[2.4.6 Organisatie 7](#_Toc110607822)

[3. Het financieel plan 7](#_Toc110607823)

# 1. De ondernemer

## Persoonlijke motieven, gezin en gezondheid

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 aspecten (kunnen) zijn die je denkt tegen te komen?

|  |
| --- |
|  |

Beschrijf je gezinssituatie. Staat jouw omgeving (familie, vrienden, …) achter je ondernemingsplannen? Zijn er mensen die je zullen helpen?

|  |
| --- |
|  |

Is er een mogelijke impact van je gezondheid op je (toekomstige) onderneming?

|  |
| --- |
|  |

## Persoonlijke kwaliteiten

Licht hieronder kort toe wat je als je sterke en zwakke punten beschouwt.

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

# 2. De onderneming

## 2.1 Algemeen

|  |
| --- |
| Onderneming |
| Handelsnaam |  |
| Ondernemingsnummer |  |
| Welke vergunningen heb je nodig? | * Geen
* Vergunningen nodig maar (nog) niet verkregen:- …- …
* Verkregen vergunningen:- …- …
 |
| Welke subsidies of premies ontvang je? |  |
| Welke verzekeringen heb je nodig? | * Reeds afgesloten:- …- …
* Nog af te sluiten:- …- …
 |

|  |
| --- |
| 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 [ ]  |

## Activiteiten, producten en diensten

Leg kort maar krachtig uit wat je wilt gaan doen, of al doet.

|  |
| --- |
|  |

## De markt

### De markt in beeld

Beschrijf de markt waarin je actief bent. Merk je bepaalde trends of nieuwigheden, en zal je hierop inspelen? Welke mogelijkheden bieden zich aan?

|  |
| --- |
|  |

### Doelgroepen / klanten

Wie zijn je (potentiële) klanten? Leg uit waarom jij je tot deze doelgroep richt.

|  |
| --- |
|  |

### Uniciteit aanbod

Wat is de toegevoegde waarde van je product of dienst? Voor welk probleem biedt het een oplossing? Is er een behoefte aan jouw product / dienst?

|  |
| --- |
|  |

### Concurrentie

Beschrijf je concurrenten, zowel direct als indirect. Unieke producten en diensten zijn zeldzaam, dus concurrenten zijn er altijd. Beschrijf hun sterktes en zwaktes en hoe jij jezelf verhoudt ten opzichte van hen.

|  |
| --- |
|  |

### Leveranciers

Wie zijn je leveranciers? Bij wie ga jij je voorraad, materiaal, … aankopen? Waarom verkies je hen boven andere?

|  |
| --- |
|  |

## Marktaanpak

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.

### Verschil met concurrentie

Hoe zal jij je onderscheiden van je concurrenten? M.a.w. waarom zullen jouw klanten naar jou komen en niet naar je concurrenten?

|  |
| --- |
|  |

### Prijs

Welke prijs zal je hanteren, en waarom? Hoe verschilt dit van je concurrenten en hoe verklaar je dat? Waarom ben jij duurder of goedkoper?

|  |
| --- |
|  |

### Prijsopbouw

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

Voor het berekenen van de kostprijs moet je rekening houden met volgende bouwstenen:

* Directe kosten: bv. materialen, grondstoffen, arbeidsuren,…
* Indirecte kosten: bv. huurprijs van het uw pand, internet- en telefoonkosten, energiekosten (water, gas, elektriciteit), administratie, promotie,…
* Het loon dat je jezelf wilt uitkeren. Ook dat is een kost die in rekening moet genomen worden.
* De marge die je wenst te behalen, na aftrek van alle bovenstaande kosten. De marge zorgt ervoor dat je winst maakt.

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

|  |
| --- |
|  |

### Hoeveelheid

Welke hoeveelheden van je product / dienst denk je te zullen verkopen? Is de verkoop constant doorheen het jaar, of spelen er seizoensgebonden of andere factoren mee? Verkoop je kleine hoeveelheden aan een groot aantal afnemers, of eerder grote hoeveelheden aan een beperkt aantal klanten? Is er sprake van een opstartperiode, waarin de verkoop lager dan gemiddeld is maar geleidelijk aan zal toenemen? Wat is minimale hoeveelheid die je dient te verkopen om uit de kosten te komen?

|  |
| --- |
|  |

### Plaats / vestiging

Hier maak je duidelijk waar jij jouw bedrijf vestigt of naar wat voor pand je op zoek bent. Ga je huren of kopen? Beschrijf wat je nodig hebt, zowel in vierkante meters, als qua bereikbaarheid, uitstraling en voorzieningen (voor zowel klanten als leveranciers). Heb je al iets op het oog en wat zal het kosten?

|  |
| --- |
|  |

### Marketing en promotie

Beschrijf zeer concreet op welke manier jij je aanbod bekent maakt bij je doelgroep. Promotie maken kan op allerlei manieren en via verschillende kanalen. Ook beurzen, nieuwsbrieven, flyers of internet zijn mogelijke promotiekanalen. Denk zeker verder dan louter Facebook of Instagram?

|  |
| --- |
|  |

### Organisatie

Hoe ga jij je werk organiseren? Hoeveel dagen zal je werken/open zijn. Wie gaat het werk doen? Welk personeel ga je aanwerven? Hoe combineer jij je werk met je gezin?

|  |
| --- |
|  |

# 3. Het financieel plan

Eén van de belangrijke onderdelen van jouw ondernemingsplan is het financieel plan. Het financiële plan is een cijfermatige weergave van je plannen. 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. Denk goed na over alle mogelijke kosten en neem ze op in het financieel plan. Ook aan de omzetzijde moet er een duidelijke link zijn. De prijs en hoeveelheden die je hierboven aangeeft, moeten resulteren in de omzetcijfers zoals je die in het financieel plan verduidelijkt.

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