

Inleiding

- Wie ben jij (kort)
- Bedrijfsidee (kort)
- Samenvatting wat je met dit plan wil

Een inleiding moet de lezer enthousiast maken om het plan te lezen. Zorg dus voor een leuk tekst, eventueel met wat humor om de verleiding tot lezen op te wekken

Ondernemer

- Wie ben jij
- Alleenstaand/samenwonend
- Wat is je passie
- Wat zijn je hobby's
- Opleiding/cursus
- Werkervaring
- Sterke en Zwakte punten

De ondernemer is het belangrijkste onderdeel van je plan, besteed er ook veel aandacht aan om jezelf te verkopen!

Bedrijfsidee

- Wat ga je doen
- Waarom ga je het doen
- Hoe ga je het doen
- Wat maakt je specifiek
- Kernwaarden
- Doelstelling
- Doelgroep
- Missie & Visie
- Pitch

Om te starten en je bedrijfsidee goed vorm te geven stel je 5 maximaal kernwaarden op. Vanuit de kernwaarden maak je een doelstelling, je bedrijfsnaam, missie en visie etc.

De Markt

- Wat is je gebied
- Wie zij je concurrenten
- Marktanalyse
 - Aantal inwoners
 - Doelgroep
 - Aanbod in de markt
 - Demografische gegevens
- Concurrentieanalyse

Belangrijk om het inzichtelijk te maken of er behoefte is aan jouw idee. Je maakt gebruik van data op internet maar zelf onderzoek op de locatie levert ook zeer goede informatie op etc.

Marketing

- Bedrijfspositionering
- Communicatie
- Locatie
- Locatie Swot analyse
- Paspoort doelgroep
- Moodboards product
- Moodboards klant
- Acties
- Klantreis

Marketing is zeer breed, het komt er in het kort op neer; wat maakt je bijzonder en hoe bereik je de klanten zodat ze jouw diensten of producten afnemen.

Juridisch

- Bedrijfsidentiteit (eenmanszaak, VOF, BV)
- Algemene voorwaarden
- Aansprakelijkheid
- Huurovereenkomst
- Intentieverklaring
- Geheimhoudingsverklaring
- Arbeidsovereenkomsten
- Huishoudelijk reglement
- Geldleenovereenkomst

Binnen je bedrijf heb je te maken met veel verschillende juridische zaken. Onderzoek goed wat van invloed is op jouw bedrijf. Je kan veel voorkomen door het vooraf goed te regelen.

Financieel

- Investeringsbegroting
- Exploitatiebegroting
- Aflossingscapaciteit
- Afschrijvingen
- Liquiditeitsprognose
- Prive in/uitgaven
- Belastingen

Het financieel plan is een belangrijk onderdeel om na de start ook te toetsen of je op koers bent. De waarde zijn je financiële doelen, deze zijn afkomstig vanuit de gestelde doelen. Alle cijfers moeten onderbouwd zijn in het plan, het is dus een reflectie wat je hebt geschreven in alle vorige hoofdstukken.

Onlinetrainingen

Introductie

- Intake
- Scan
- Format bespreken welk ondernemersplan
- Doornemen traject

Module 1

- Ondernemerskwaliteiten
- Zelfanalyse
- Pitchen
- Persoonlijke presentatie

Module 2

- Branche-onderzoek
- Lokaal marktonderzoek
- Financieel marktonderzoek
- Concurrentie, SWOT en onderscheidend vermogen

Module 3

- Inleiding
- Ideale klant
- Klantreis en marketing jaarplan
- Sociale media

Module 4

- Basisopzet financiën
- Omzetbegroting
- Exploitatiebegroting
- Basisadministratie

Module 5

- Juridische zaken
- LinkedIn
- Inkomsten- en omzetbelasting
- Praktische zaken voor de start