

# KERNTAAK 3 ONDERNEMEN

## Bestaat uit 3 werkprocessen

- WP 3.1 : Maak een plan voor het starten van een bedrijf
  - ondernemersplan
  - rechtsvormen
  - markt- en concurrentieonderzoek
  - SWOT en marketingmix
  
- WP 3.2 : Promoot je werk
  - promotieplan (aquisitie)
  
- WP 3.3 : Regel de financiële zaken
  - Offerte en factuur

---

## ONDERNEMERSPLAN

Het ondernemersplan bestaat uit 3 onderdelen:

### 1) DE ONDERNEMER

Hierbij vermeld je in ieder geval je personalia (zoals naam en geboortedatum), opleiding en werkervaring. Dit kun je eventueel aanvullen met je persoonlijke kwaliteiten en ontwikkelpunten. Verder is belangrijk om te vertellen wat je motiveert om een onderneming te starten en wat je met je onderneming wilt bereiken.

### 2) DE ONDERNEMING

In dit gedeelte beschrijf en motiveer je kernachtig wat voor product of dienst je gaat aanbieden, waar je jouw onderneming wilt vestigen en wat voor bedrijfsvorm je kiest. Schenk hier ook aandacht aan de missie, visie en doelstellingen achter jouw onderneming. Door deze zaken helder te formuleren is de kans groter dat je deze zaken in de praktijk realiseert. In de meeste ondernemingsplannen komen de volgende onderwerpen aan bod:

#### - De markt

- de bedrijfstak waarin je onderneming zich bevindt
- je doelgroep en potentiële klanten
- de concurrentiepositie van je onderneming
- en je marketingstrategie

Stel de marketingmix bijvoorbeeld op aan de hand van de vijf (of 4) P's: Product / Prijs / Plaats / Promotie / Personeel (als je personeel hebt)

#### - Het onderscheidend vermogen

De toegevoegde waarde van de producten of diensten die je biedt is essentieel. Beschrijf daarom hoe jouw propositie en onderneming zich verhouden tot het huidige marktaanbod en de concurrenten. Besteed ook aandacht aan de sterke en zwakke punten van jouw onderneming.

#### - Organisatie en personeel

De mensen achter de onderneming zijn erg belangrijk. Stel daarom een organogram op waarin een taakverdeling van de verschillende afdelingen en de verantwoordelijke medewerkers worden vermeld.

### 3) DE FINANCIËN

Ook de cijfermatige toelichting achter je plannen is van belang bij het opstellen van je ondernemingsplan. Deze cijfermatige toelichting zet je uiteen in het financieel plan. Onderdelen hierin zijn:

- **De financieringsbehoefte:** In het financieringsplan vermeld je welke zaken en middelen je nodig hebt bij het opstarten van je onderneming en welke zaken je op termijn nodig hebt om je onderneming verder te laten groeien.
- **De balans en exploitatiebegroting:** In deze begroting vermeld je de omzet-, de kosten- en de winstverwachtingen van je onderneming. Op deze manier maak je inzichtelijk hoe hoog de omzet van je onderneming moet zijn om kostendekkend en winstgevend te zijn. Verder kan je bij dit onderdeel een inschatting maken van de rentabiliteit van je onderneming.
- **De liquiditeitsprognose:** Hiermee maak je inzichtelijk wanneer je verwacht geld over te hebben en wanneer je onderneming een financieringsbehoefte heeft. Houd bij het opstellen van deze prognose rekening met je maandelijkse inkomsten en uitgaven.
- **Persoonlijke begroting:** Dit biedt inzicht in je kredietwaardigheid en je vermogen om je bestaande uitgavenpatroon te kunnen handhaven. Op deze manier zie of je voldoende inkomen hebt om aan je bestaande financiële verplichtingen te kunnen voldoen, en of je voldoende financiële draagkracht hebt om je plannen uit te voeren.

## RECHTSVORMEN

### Welke rechtsvormen zijn er?

Er zijn rechtsvormen *met rechtspersoonlijkheid* en *rechtsvormen zonder rechtspersoonlijkheid*. Bij een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid bent u met uw privévermogen aansprakelijk voor de schulden van uw bedrijf. Dit is bij een rechtsvorm met rechtspersoonlijkheid meestal niet het geval. De Kamer van Koophandel (KvK) heeft informatie over de verschillende rechtsvormen.

- Rechtsvormen zonder rechtspersoonlijkheid
  - Eenmanszaak
  - Vennootschap onder firma (vof)
  - Maatschap
  - Commanditaire vennootschap (cv)
- Rechtsvormen met rechtspersoonlijkheid
  - Besloten vennootschap (bv)
  - Naamloze vennootschap (nv)
  - Coöperatie en onderlinge waarborgmaatschappij
  - Stichting
  - Vereniging

\* Meer informatie over de rechtsvormen vind je op [ondernemersplein.nl](http://ondernemersplein.nl) \*

### Stappenplan starten ondernemen / oprichten rechtsvorm:

- 1) Inschrijven bij de Kamer van Koophandel
- 2) Zakelijke bankrekening openen
- 3) Samenwerkingscontract afsluiten met een notaris

## MARKT- EN CONCURRENTIEONDERZOEK

### Onderdelen Marktonderzoek:

- Brancheonderzoek
  - Wat is de gemiddelde omzet in uw branche?
  - Wie zijn de belangrijkste aanbieders?
  - Hoe komen de producten en diensten bij de klant?
  - Wat zijn de ontwikkelingen en verwachtingen binnen uw branche?
  - Conclusie
- Klantenonderzoek
  - Welke personen of bedrijven nemen uw product of dienst af?
  - Wanneer nemen zij uw product of dienst af? Bijvoorbeeld wekelijks, maandelijks of om de 10 jaar?
  - Welke motieven hebben uw klanten? Is het noodzakelijk voor levensonderhoud of functioneren van een bedrijf of is het luxe?
  - Conclusie
- Omgevingsanalyse
  - Welke wetten en regels gelden er?
  - Hoe is de economisch situatie?
  - Zijn er interessante politieke ontwikkelingen?
  - Zijn er bouwplannen in de buurt van uw bedrijf?
  - Hoe is de bevolking in uw buurt samengesteld?
  - Wat zijn de sociaal-culturele ontwikkelingen?
  - Zijn er technologische ontwikkelingen?
  - Conclusie

### Onderdelen Concurrentieonderzoek:

- Wie zijn uw concurrenten?
  - Op welke doelgroep richt uw concurrent zich?
  - Welke producten of diensten hebben ze in hun assortiment?

- Wat is hun prijs? Geven ze korting?
- Hoe maken ze reclame? Via folders, commercials?
- Welke concurrenten zitten waar?

- Maak een concurrentie analyse:

Zet alle gegevens in een tabel. Wat zijn de sterke en zwakke punten van uw bedrijf en uw concurrenten?

	Fietsenwinkel A	Rijwielhandel B	Fietsenmaker C
Prijs	++	--	+
Kwaliteit	+	++	+
Assortiment	-	++	+
Locatie	--	--	++
Service	+	-	-
Bekendheid	+	++	--

## Belangrijke tips

- Marktonderzoek:

- trek overal je conclusie!
- omschrijf je kansen en mogelijkheden
- voor informatie over onze branche kun je naar de BNO Branchemonitor --> \* jouw branche \*
- voor informatie over de juiste cijfers: Rabobank trends ---> cijfers --> omzet (omhoog of omlaag) / crossmediaal
- Als je onderzoek gaat doen google dan deze 2 dingen voor het beste resultaat:
  - Grafische industrie trends / ontwikkeling CDHO (handig voor je SWOT analyse)
  - aantal starters en stoppers \*plaats, bvb Utrecht\* laatste jaren (handig voor een overzicht van potentiële klanten en vraag naar producten van een vormgever)

- Concurrentieonderzoek:

- Belangrijke vraag: Hoe ga ik me onderscheiden zodat de klanten zich op mij richten ten opzichte van mijn concurrenten
- Voor de prijzen van de concurrentie kun je kijken naar hun klanten. Als zij klanten hebben zoals de lokale slager, een nagel studio of een bakkerij dan is het een kleinere onderneming die waarschijnlijk een normale, lagere prijs hanteert maar als zij klanten hebben zoals Philips of Adidas dan zullen hun inkomens en prijzen hoger liggen.

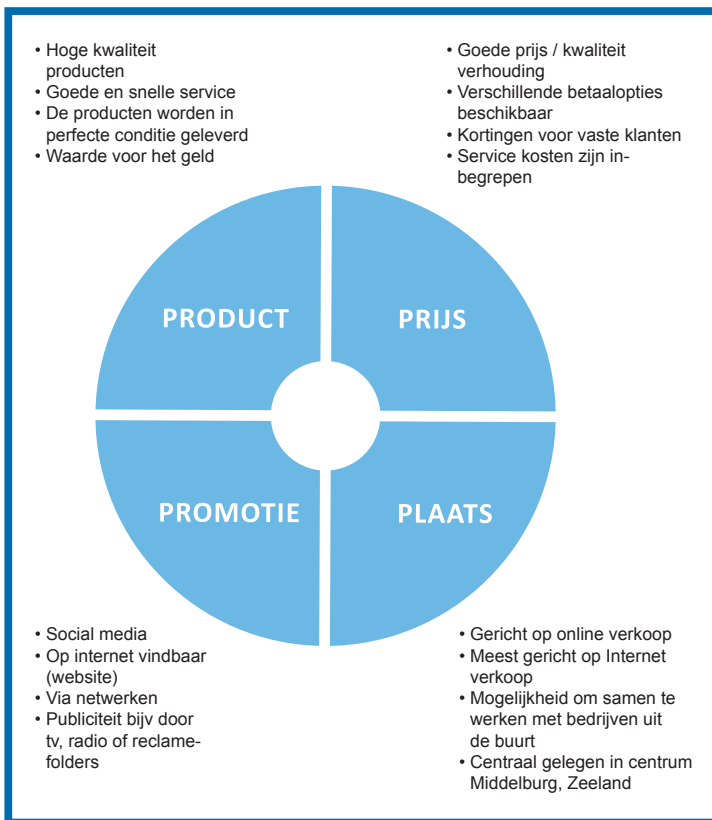
## SWOT EN MARKETINGMIX

<ul style="list-style-type: none"> <li>- IK BEN GOED IN COMMUNICEREN</li> <li>- IK BEN GOED IN SAMENWERKEN</li> <li>- IK HEB GOEDE BUSINESS CONNECTIES</li> <li>- IK BEN GOED IN INDESIGN</li> <li>- IK BEN GOED IN PHOTOSHOP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- WEINIG ERVARING</li> <li>- KLEIN BEDRIJF EN DUS WEINIG BUDGET</li> <li>- IK BEN MINDER GOED IN ILLUSTREREN</li> <li>- IK KAN GEEN WEBSITES BOUWEN</li> <li>- ER ZIJN MEER GRAFISCHE BUREAUS IN DE REGIO</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- DE GRAFISCHE MARKT GROEIT</li> <li>- UITBREIDEN VAN NETWERK IS HIER GOED MOGELIJK</li> <li>- STEEDS MEER VRAAG NAAR GRAFISCH VORMGEVERS</li> <li>- ER IS MINDER VRAAG NAAR DRUKKERS (EN DUS MEER VRAAG NAAR GRAFISCH ONTWERPERS)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ER KOMEN IN DE TOEKOMST NOG MEER VORMGEVERS</li> <li>- DE SOFTWARE ZAL ZICH BLIJVEN VERNIEUWEN DUS IK ZAL OOK BIJ MOETEN BLIJVEN</li> <li>- KOSTEN WORDEN HOGER WANNEER ER MINDER KLANTEN KOMEN DOOR CONCURRENTIE</li> <li>- OVERSCHOT OP GRAFISCH VORMGEVERS, MAAKT DE KANS MOEILIJKER VOOR BEDRIJVEN</li> </ul>

- SWOT analyse

- S** : Strengths --> sterke punten --> intern
- W** : Weakness --> zwakke punten --> intern
- O** : Opportunities --> kansen --> extern
- T** : Threats --> bedreigingen --> extern

\* Noem minimaal 5 punten per onderdeel



## - Marketingmix

Bestaat uit 5 p's :

- Prijs
- Product
- Promotie
- Plaats
- Personeel (soms heb je dit niet dus kan je die overslaan)

U wilt dat uw marketing past bij het beeld dat u wilt uitstralen. Stel: u heeft gekozen voor een statig herenhuis als bedrijfspand. Dan wilt u waarschijnlijk aan uw klant overbrengen dat uw product van hoogwaardige kwaliteit is. En niet dat u een prijsvechter bent. Met de marketingmix stemt u de verschillende elementen van uw marketing op elkaar af, zodat het totaalbeeld 'klopt'.

- \* Noem minimaal 4 positieve punten per onderwerp over jouw bedrijf

## PROMOTIEPLAN (AQUISITIE)

Beantwoord deze vragen zo concreet mogelijk met een duidelijke inhoud, zorg dat de doelen helder en correct zijn omschreven en omschrijf ook waarom je dit of dat zo zou doen:

- *Wat wil je bereiken met je promotieplan? (klanten werven en naamsbekendheid)*
- *Welke doelgroep wil je gaan bereiken? Omschrijf deze*
- *Omschrijf de markt*
- *Benoem 4 mogelijkheden hoe je acquisitie kunt doen. Omschrijf hoe je dit zou aanpakken*
- *Benoem 4 mogelijke promotiemiddelen die passen bij het doel, de doelgroep en je markt die je wilt bereiken. Omschrijf hoe je deze inzet.*
- *Maak een planning met een doorlooptijd van een jaar voor je promotiemiddelen en eventuele acquisitie*

### Belangrijke tips en voorbeelden:

- Benoem de middelen in de juiste volgorde van uitvoering
- Geef bij alle middelen een onderbouwde uitleg waarom je die gebruikt bij je promotie/acquisitie
- Promotiemiddelen: flyers / pennen met bedrijfsnaam / website / etalage ruit
- Acquisitiemiddelen: portfolio / nieuwsbrief / direct mail / netwerk borrel / vakbeurs / mond op mond reclame

### Definities

- **Acquisitie** is een ander woord voor de actieve werving van nieuwe klanten en opdrachten. Het Latijn voor 'verkrijgen' of 'aanwerven'. De acquisitie behoort tot de salesactiviteiten van een organisatie. Bij acquisitie spelen goede communicatievaardigheden een belangrijke rol, omdat potentiële klanten overtuigd moeten worden van het product dat een bedrijf aanbiedt. Als het product eenmaal wordt afgenomen, is het van belang dat de klant tevreden is en vaker wil samenwerken. Op die manier ontstaat een vaste klantenkring voor een bedrijf, dat op die manier is verzekert van inkomsten.
- **Promotiemiddelen** zijn middelen die worden ingezet om potentiële afnemers te informeren over het verschijnen van het product, over de voordelen ervan en hoe en waar ze het product kunnen aanschaffen; bijvoorbeeld reclamecampagnes, commercials en andere pr-activiteiten.

## OFFERTE EN FACTUUR

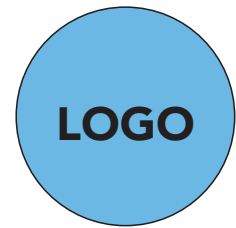
### Belangrijk

- Bij offerte en factuur blijkt dat de kandidaat geen rekenkundige fouten maakt
- De offerte bevat een foutloze beschrijving van producten of diensten. Wat er geleverd gaat worden, hoe ze uitgevoerd moeten worden.
- In de offerte worden de correcte kosten aangegeven voor producten of diensten.
- Je specificeert altijd je bedrag excl. 21% btw en je bedrag incl. 21% btw en dus ook het btw bedrag los (zet op zowel je factuur als op je offerte dat je spreekt over 21% btw)
- Je moet verwijzen naar je algemene voorwaarden. (Verzin 2 aan 3 voorwaarden zoals het aantal dagen die de opdrachtgever heeft om te betalen).
- Altijd een handtekening onder aan de offerte. Opschrijven hoelang de offerte geldig is.
- schrijf in juiste, nederlandse taal
- bij de offerte standaard handtekening plek
- Datum uitschrijven
- gebruik euro tekens
- omschrijf duidelijk welke stappen jij onderneemt om voor hun dit ontwerp te maken, als jij ergens 20 uur aan besteed benoem dan ook precies wat je gedaan hebt (schetsfase, correctie ronde, conceptontwikkeling, ontwerp etc.).
- bedragen moeten overeen komen op je factuur en op je offerte, als het kan variëren benoem dat duidelijk in de offerte

### Benoem bij factuur:

- Totaal excl. BTW
- BTW prijs
- Totaal incl. BTW

\* DE VOORBEELDEN VIND JE OP DE VOLGENDE 2 PAGINA'S \*



## Sales Creators

Dhr. R. van Berkum  
Zegelaarweg 4  
3632 JC Loenen aan de Vecht

# OFFERTE 17001

**Factuurdatum: 10 maart 2017**

**Vervaldatum: 10 april 2017**

Geachte heer Berkum,

Met dank voor uw aanvraag doet het ons een genoegen om u deze offerte vrijblijvend aan te bieden voor het leveren van de door u aangevraagde producten.

U vraagt ons te maken:

- Logo ontwerp
- Correspondentieset ontwerp
- Powerpoint template

Voor de genoemde diensten hebben wij een prijs indicatie kunnen maken:

**€ 350,00 excl. 21% BTW.**

Wilt u van deze offerte een opdracht maken dan verzoeken wij u deze offerte te ondertekenen en naar ons op te sturen via de mail naar [hoekannefleur@gmail.com](mailto:hoekannefleur@gmail.com) of via de post, hiervoor vind u de gegevens onderaan deze offerte.

Bij deze offerte gelden onze algemene voorwaarden welke u kunt vinden op onze website [www.hoekdesignsupport.nl](http://www.hoekdesignsupport.nl).

Met vriendelijke groet,

Annefleur Hoek

Robert van Berkum

Handtekening voor akkoord:

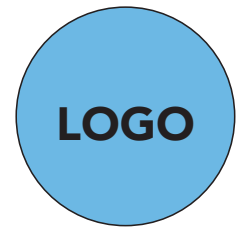
Datum:

---

Hoek Design Support  
Emmahof 6  
3931 EZ Woudenberg

**T.** +31 (0) 6280 46 713  
**E.** [hoekannefleur@gmail.com](mailto:hoekannefleur@gmail.com)  
**I.** [www.hoekdesignsupport.nl](http://www.hoekdesignsupport.nl)

IBAN NL82 INGB 0007 6360 33  
KvK nr: 68259514  
Btw nr: NL227375324B01

**Sales Creators**

Dhr. R. van Berkum  
Zegelaarweg 4  
3632 JC Loenen aan de Vecht

**FACTUUR 17001**

Referentie: design huisstijl

**Factuurdatum: 10 maart 2017**

**Vervaldatum: 10 april 2017**

OMSCHRIJVING	AANTAL	TARIEF	BEDRAG
<i>(INLCUSIEF CORRECTIERONDES)</i>			
Ontwerp logo	25 uur	€ 8,75	€ 218,75
Ontwerp Correspondentieset	10 uur	€ 8,75	€ 87,50
Ontwerp Powerpoint template	5 uur	€ 8,75	€ 43,75
<hr/>			
Subtotaal excl. BTW			€ 350,00
BTW 21%			€ 73,50
<hr/>			
Te voldoen			€ 423,50

Wij verzoeken u vriendelijk het totaalbedrag binnen 30 dagen na factuurdatum over te maken op rekeningnummer: **IBAN ING NL82 INGB 0007 6360 33** met vermelding van het factuurnummer. Meer informatie kunt u vinden in de algemene voorwaarden op onze website [www.hoekdesignsupport.nl](http://www.hoekdesignsupport.nl).

Hoek Design Support  
Emmahof 6  
3931 EZ Woudenberg

**T.** +31 (0) 6280 46 713  
**E.** [hoekannefleur@gmail.com](mailto:hoekannefleur@gmail.com)  
**I.** [www.hoekdesignsupport.nl](http://www.hoekdesignsupport.nl)

IBAN NL82 INGB 0007 6360 33  
KvK nr: 68259514  
Btw nr: NL227375324B01

# BRONNEN

- **ONDERNEMERSPLAN:**

[HTTPS://WWW.NATIONALEFINANCIERINGSWIJZER.NL/ONDERNEMER/ONDERNEMINGSPLAN](https://www.nationalefinancieringswijzer.nl/ondernemer/ondernemingsplan)

- **RECHTSVORMEN**

[HTTP://WWW.ONDERNEMERSPLEIN.NL/ARTIKEL/OVERZICHT-RECHTSVORMEN/](http://www.ondernemersplein.nl/artikel/overzicht-rechtsvormen/)

- **MARKT- EN CONCURRENTIEONDERZOEK:**

[HTTP://WWW.ONDERNEMERSPLEIN.NL/ONDERNEMEN/MARKETING/MARKTONDERZOEK/INFO-EN-ADVIES/MARKTONDERZOEK/](http://www.ondernemersplein.nl/ondernemen/marketing/marktonderzoek/info-en-advies/marktonderzoek/)

- **PROMOTIEPLAN:**

[HTTPS://ELO.GLU.NL/LESSEN/GRAFISCHE-VORMGEVING/PERIODE-15/KERNTAAK-3-ONDERNEMEN-EXAMENTRAINING/PROMOTIEPLAN](https://elo.glu.nl/lessen/grafische-vormgeving/periode-15/kerntaak-3-ondernemen-examentraining/promotieplan)

## HANDIGE LINKS:

- [BNO BRANCHEMONITOR](#)
- [RABOBANK \(OMZET, OMHOOG OF OMLAAG, CROSSMEDIAAL, AANTAL ZZP'ERS\)](#)
- [GOOGLE: GRAFISCHE INDUSTRIE TRENDS/ONTWIKKELINGEN. CDHO \(ZIT EEN SWOT ANALYSE IN\).](#)
- [GOOGLE: AANTAL STARTERS EN STOPPERS IN 'CASUS STAD'](#)