

# Het ondernemingsplan

Keuzevak ondernemen



nuenenscollege

# Wat is een ondernemingsplan?

Het ondernemingsplan is een persoonlijk plan waarin duidelijk beschreven wordt hoe de ondernemer zijn onderneming wil gaan opzetten.

Een ondernemingsplan geeft de ondernemer inzicht in de kansen en bedreigingen van zijn onderneming. Daarnaast willen banken en investeerders een ondernemingsplan zien voordat zij financiële steun geven.



# Wat moet er in een ondernemingsplan staan?

1. Het is een persoonlijk plan
2. De voorgestelde hoofdstukken zijn richtlijnen
3. Het plan moet eventuele investeerders **overtuigen** om geld te investeren in jullie bedrijf



# Hoofdstuk 1 – Persoonlijke gegevens

Vermeld hierin je eigen én de persoonlijke gegevens van je groepsleden. Denk hierbij aan je naam, adresgegevens, telefoonnummer en e-mailadres.

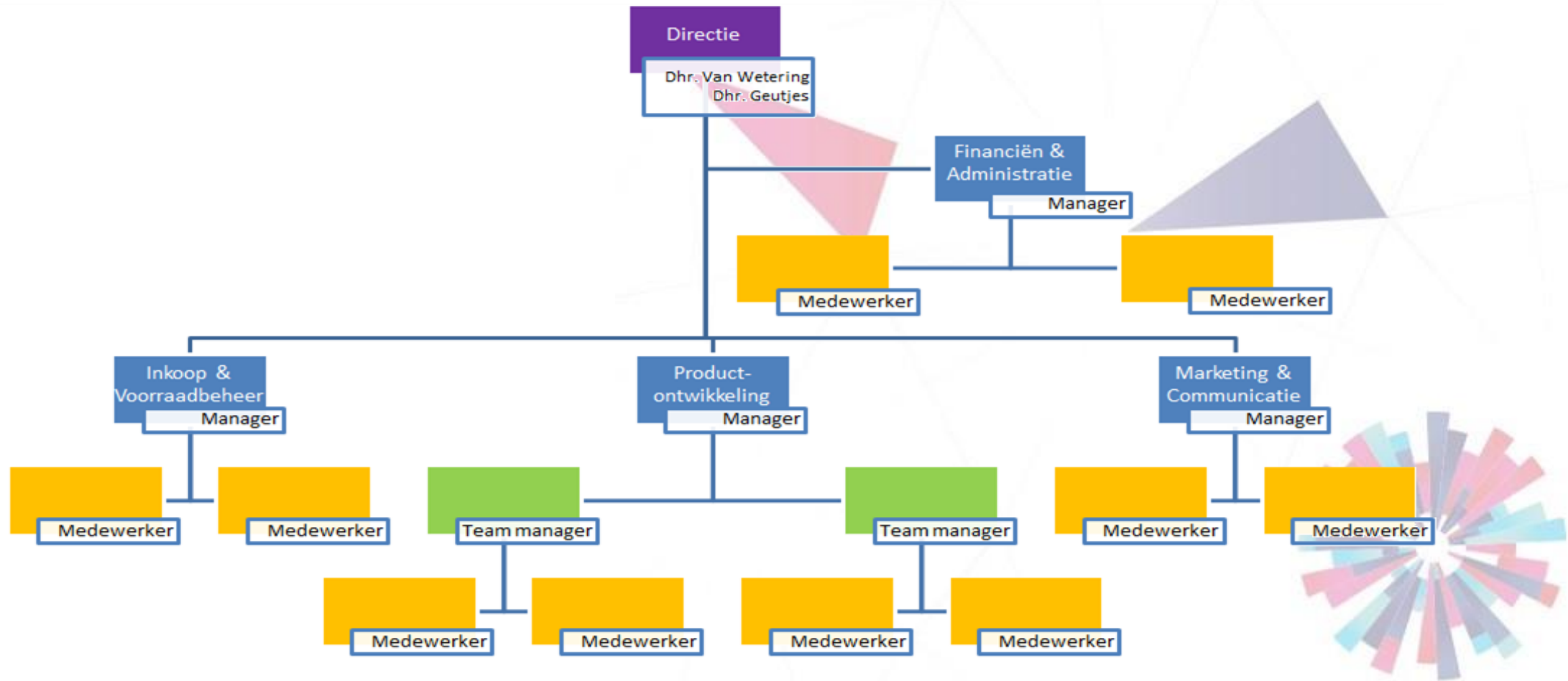


# Hoofdstuk 2 – Functie + taakverdeling

- Hierin wordt beschreven **welke functies** er allemaal in jullie onderneming zijn. Wie heeft welke functie? **Wie is waar verantwoordelijk voor?** Maak een **organogram**. Zet hierin de naam van de persoon, functie en foto.
- Verdeel daarnaast de taken. **Wie maakt welk hoofdstuk?** Maak een **planning** wanneer **bepaalde taken afgerond** moeten zijn?



# Voorbeeld van een organogram



# Hoofdstuk 3 – Bedrijfsomschrijving

- Vertel waarom jullie hebben meegedaan met het keuzevak ondernemen. Waarom vinden jullie ondernemerschap wel/niet belangrijk voor jullie toekomst?
- Beschrijf in het kort jullie bedrijf en jullie product en/of dienst. Formuleer jullie missie en jullie doelstellingen.



# Hoofdstuk 4 – Bedrijfsnaam en logo

Bedenk een goede bedrijfsnaam en ontwerp een passend logo.





# Hoofdstuk 5 – Commerciële doelstellingen

- Beschrijf op een uitgebreide wijze **de doelgroep** waarop jullie je richten. Beantwoord in ieder geval de vragen: Wie is de doelgroep? Wat zijn de kenmerken van de doelgroep? Hoe groot is de doelgroep en is deze groot genoeg? Hoe is deze doelgroep het beste te bereiken?
- Bepaal ook **hoeveel producten/diensten je gaat verkopen** en **hoeveel winst** je wilt gaan maken.
- Geef de **opbouw van de kostprijs** van jullie product/dienst weer. Bepaal de uiteindelijke **verkoopprijs** en geef argumenten waarom dit de **beste prijs** is.



# Hoofdstuk 6 – Promotieplan

- Vertel op **welke wijze** jullie de onderneming en het product gaan **promoten**. Hoe gaan jullie de **klanten benaderen**? Wie zijn jullie **concurrenten**?
- Maak een overzichtelijk schema. Beschrijf **de sterke en zwakke kanten van jullie bedrijf** en wat jullie er aan gaan doen om de zwakke kanten verbeteren.



# Hoofdstuk 7 – Maatschappelijk verantwoord ondernemen

- Steunen jullie als onderneming ook bedrijven en instellingen die zich inzetten voor een goed doel of mensen helpen met een handicap? Kan een deel van de productie verplaatst worden naar een sociale werkplaats zodat die mensen ook nuttig bezig kunnen zijn in onze samenleving?
- Het produceren en verkopen van artikelen kan haast niet zonder dat je het milieu belast. Hoe denken jullie hierover in het team? Doe je aan afvalscheiding? Gebruik je gerecycled materiaal? Is het product wat je verkoopt goed door het milieu afbreekbaar of is het goed te recyclen?



# Hoofdstuk 8 – Financieel plan

- Een **investeerder** wil natuurlijk weten **hoeveel geld jullie nodig hebben** om het bedrijf te starten. **Wat voor kosten** moet je allemaal maken? Dit komt naar voren in het financieel plan.
- Daarnaast wil een investeerder weten **hoeveel omzet/winst** jullie verwachten te maken met het oog op hoe snel jullie de **investering terug** kunnen betalen.
- Maak een onderscheid in **vaste activa, vlottende activa** en de **aanloopkosten**.
- Onderdelen die terug moeten komen in dit hoofdstuk zijn: het startkapitaal, de investeringsbegroting, het financieringsplan, de exploitatiebegroting en de liquiditeitsbegroting.

