Keuzevak **Ondernemen**

Afbeelding met tekst, elektronica

Automatisch gegenereerde beschrijving

|  |  |
| --- | --- |
| **Naam leerling:** |  |
| **Klas leerling:** |  |
| **Datum van inleveren:** |  |
| **Lesgevende docent:** |  |

**Inhoudsopgave**

[**Hoofdstuk 1** De ondernemer 4](#_Toc36623975)

[Opdracht 1 4](#_Toc36623976)

[Opdracht 2 4](#_Toc36623977)

[Opdracht 3 5](#_Toc36623978)

[Opdracht 4 6](#_Toc36623979)

[Opdracht 5 8](#_Toc36623980)

[Opdracht 6 8](#_Toc36623981)

[Opdracht 7a 9](#_Toc36623982)

[Opdracht 7b 10](#_Toc36623983)

[**Hoofdstuk 2** De onderneming 11](#_Toc36623984)

[Opdracht 8 11](#_Toc36623985)

[Opdracht 9 11](#_Toc36623986)

[Opdracht 10 11](#_Toc36623987)

[Opdracht 11 12](#_Toc36623988)

[Opdracht 12 12](#_Toc36623989)

[Opdracht 13 12](#_Toc36623990)

[Opdracht 14 13](#_Toc36623991)

[Opdracht 15 13](#_Toc36623992)

[Opdracht 16 13](#_Toc36623993)

[Opdracht 17 13](#_Toc36623994)

[Opdracht 18 14](#_Toc36623995)

[Opdracht 19 14](#_Toc36623996)

[Opdracht 20a 15](#_Toc36623997)

[Opdracht 20b 16](#_Toc36623998)

[**Hoofdstuk 3** Het marketingplan 17](#_Toc36623999)

[Opdracht 21 17](#_Toc36624000)

[Opdracht 22 18](#_Toc36624001)

[Opdracht 23 20](#_Toc36624002)

[Opdracht 24 20](#_Toc36624003)

[Opdracht 25 21](#_Toc36624004)

[Opdracht 26 22](#_Toc36624005)

[Opdracht 27 23](#_Toc36624006)

[Opdracht 28 24](#_Toc36624007)

[Opdracht 29 25](#_Toc36624008)

[Opdracht 30 26](#_Toc36624009)

[Opdracht 31 28](#_Toc36624010)

[Opdracht 32 29](#_Toc36624011)

[Opdracht 33 30](#_Toc36624012)

[**Hoofdstuk 4** Het financieel plan 31](#_Toc36624013)

[Opdracht 44 31](#_Toc36624014)

[Opdracht 45 32](#_Toc36624015)

[Opdracht 46 33](#_Toc36624016)

[Opdracht 47 34](#_Toc36624017)

[Opdracht 48 35](#_Toc36624018)

[Opdracht 49 35](#_Toc36624019)

[Opdracht 50 36](#_Toc36624020)

[Opdracht 51 37](#_Toc36624021)

[Opdracht 52 40](#_Toc36624022)

[Opdracht 53 42](#_Toc36624023)

[**Hoofdstuk 5** Maatschappelijk verantwoord ondernemen 44](#_Toc36624024)

[Opdracht 54 44](#_Toc36624025)

[Opdracht 55 45](#_Toc36624026)

[**Hoofdstuk 6** Het ondernemingsplan maken 46](#_Toc36624027)

[Opdracht 56 46](#_Toc36624028)

[Opdracht 57 48](#_Toc36624029)

[Opdracht 58 48](#_Toc36624030)

# **Hoofdstuk 1** De ondernemer

## Opdracht 1

Wat zou voor jou een reden zijn om een eigen onderneming te beginnen?

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 2

Noem twee redenen waarom jij geen ondernemer zou willen worden.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 |  |
| 2 |  |

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

## Opdracht 3

Hieronder vind je twee tabellen. Vul in deze tabellen de vijf belangrijkste voor- en nadelen in die het ondernemerschap jou biedt. Niet elk voor- en nadeel weegt even zwaar. Geef daarom ook een score van 1 tot en met 10 hoe belangrijk je het voor- of nadeel vindt. Hierbij geeft het getal 1 het belangrijkste aan en het getal 10 het minst belangrijke.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Belangrijkste voordelen** | **Score** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Belangrijkste nadelen** | **Score** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |

## Opdracht 4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ondernemersscan** | | | | | | | | | | |
|  | | |  |  |  | |  | |  | |
| **Stelling 1:** | | | Mijn ouder(s)/verzorger(s) zijn ondernemer | | | | Ja | | Nee | |
| **Stelling 2:** | | | Ik ken veel ondernemers in mijn omgeving | | | | Ja | | Nee | |
|  | | |  |  |  | |  | |  | |
| **Betekenis van de scores** | | | | | | | | | | |
| 1 | = | | Helemaal oneens | | | | | | | |
| 2 | = | | Oneens | | | | | | | |
| 3 | = | | Niet mee oneens en ook niet mee eens | | | | | | | |
| 4 | = | | Eens | | | | | | | |
| 5 | = | | Helemaal eens | | | | | | | |
| **Stelling** | | | | | | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 3 | Ik ben een enorme doorzetter | | | | |  |  |  |  |  |
| 4 | Ik wil graag mijn eigen beslissingen nemen | | | | |  |  |  |  |  |
| 5 | Ik heb graag wat te vertellen over anderen | | | | |  |  |  |  |  |
| 6 | Bij onderhandelingen krijg ik mijn zin | | | | |  |  |  |  |  |
| 7 | Ik pas mijn plannen niet makkelijk aan | | | | |  |  |  |  |  |
| 8 | Ik stel mijzelf graag doelen | | | | |  |  |  |  |  |
| 9 | Ik heb altijd een woordje klaar om met iemand in gesprek te raken | | | | |  |  |  |  |  |
| 10 | Ik kan heel goed uitleggen waarom mensen een bepaald product kopen | | | | |  |  |  |  |  |
| 11 | Ik los problemen eerst zelf op voordat ik om hulp ga vragen | | | | |  |  |  |  |  |
| 12 | Ik ben niet bang om te falen | | | | |  |  |  |  |  |
| 13 | Ik kan goed aan anderen uitleggen wat ik denk | | | | |  |  |  |  |  |
| 14 | Ik weet hoe ik iets moet verkopen | | | | |  |  |  |  |  |
| 15 | Ik wil altijd winnen | | | | |  |  |  |  |  |
| 16 | Ik vind het makkelijk anderen te overtuigen | | | | |  |  |  |  |  |
| 17 | Ik regel graag | | | | |  |  |  |  |  |
| 18 | Ik ben iemand die steeds met nieuwe ideeën komt. | | | | |  |  |  |  |  |
| 19 | Ik kies soms ook voor het onzekere in plaats van het zekere | | | | |  |  |  |  |  |
| 20 | Als iets verkeerd gaat, denk ik na over verbeteringen | | | | |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | |
| **Score** | | | | | | | | | | |
| Tel het aantal punten dat je hebt behaald op.  Hoeveel punten zijn dit? | | | | | | | | | |  | | --- | |  | | |
| **Betekenis van de score** | | | | | | | | | | |
| 18 en 32 | | Ondernemen past niet bij jou. Je hebt liever dat iemand je vertelt wat je moet doen en je houdt van zekerheid. Het liefst werk je voor een baas. | | | | | | | | |
| 33 en 47 | | Ondernemen is niet iets wat je het leukst vindt om te doen. Je hebt er wel aanleg voor, maar je krachten zitten op andere vlakken. Jij werkt liever voor een baas. | | | | | | | | |
| 48 en 62 | | Je weet zelf nog niet wat je het leukste vindt om te doen. Je kunt een groep leiden als je dat moet doen, maar het liefst leun je achterover en doe je wat er gezegd wordt. | | | | | | | | |
| 63 en 77 | | Er schuilt een echte ondernemer in jou. Sommige onderdelen vind je nog lastig, maar je leert snel. Je hebt nog wat tijd en ervaring nodig om een echte ondernemer te worden. | | | | | | | | |
| 78 en 90 | | Je bent een ondernemer in hart en nieren. Je hebt een natuurlijke aanleg om andere te helpen en te begeleiden. Je vindt het leuk om het eerste aanspreekpunt te zijn en je ideeën te verwezenlijken. | | | | | | | | |

## Opdracht 5

Bekijk de ondernemersscan op de vorige twee bladzijdes nogmaals. Klopt je score en de bijbehorende betekenis bij hoe jij je ziet als persoon? Leg in minimaal 30 woorden uit waarom dit wel óf niet klopt.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 6

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wie heeft jouw kwaliteiten mede-beoordeeld? Geef de naam van de persoon en vertel wat de rol is van deze persoon in jouw leven. | | | | | | |
| Persoon 1: | |  | | --- | |  | | | Rol: | |  | | --- | |  | | | |
| Persoon 2: | |  | | --- | |  | | | Rol: | |  | | --- | |  | | | |
| Persoon 3: | |  | | --- | |  | | | Rol: | |  | | --- | |  | | | |
| Kwaliteit | Beheersing ja/nee | Voorbeeld | Persoon 1 | | Persoon 2 | Persoon 3 |
| Doorzettingsvermogen |  |  |  | |  |  |
| Zelfstandigheid |  |  |  | |  |  |
| Betrouwbaarheid |  |  |  | |  |  |
| Stressbestendigheid |  |  |  | |  |  |
| Creativiteit |  |  |  | |  |  |
| Communicatief |  |  |  | |  |  |
| Risico durven nemen |  |  |  | |  |  |
| Zelfvertrouwen |  |  |  | |  |  |
| Flexibiliteit |  |  |  | |  |  |
| Motivatie |  |  |  | |  |  |
| Besluitvaardigheid |  |  |  | |  |  |

## Opdracht 7a

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pasfoto |  | **Rijbewijs** | |
|  |  | |
|  | Voornaam: | |  | | --- | |  | |
|  | Tussenvoegsel: | |  | | --- | |  | |
|  | Achternaam: | |  | | --- | |  | |
|  |  |  | |
| Geboortedatum: | | | |  | | --- | |  | |
| Geboorteplaats: | | | |  | | --- | |  | |
| Nationaliteit: | | | |  | | --- | |  | |
| Burgerlijke staat: | | | |  | | --- | |  | |
| Straatnaam: | | | |  | | --- | |  | |
| Postcode en woonplaats: | | | |  | | --- | |  | |
| Telefoonnummer: | | | |  | | --- | |  | |

Ik volg de opleiding:

|  |
| --- |
|  |

Mijn werkervaring bestaat uit:

|  |
| --- |
|  |

Waarom wil je een eigen onderneming starten? Wat is je motivatie?

|  |
| --- |
|  |

Wat wil je bereiken met je eigen onderneming? Wat zijn je doelstellingen?

|  |  |
| --- | --- |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |

## Opdracht 7b

Je gaat jezelf nu presenteren in een elevator pitch. Een elevator pitch is een kort filmpje waarin je jezelf presenteert, vertelt waar je goed in bent, wat je te bieden hebt en waarom je ondernemer wil worden.

Stel je voor: Je staat in de lift (elevator is het Engelse woord voor lift). De liftdeur gaat open en er stapt iemand in. Deze persoon gaat net als jij naar de 20e verdieping. In die korte tijd dat de lift onderweg is moet jij jezelf gepresenteerd hebben. Dat is ongeveer tussen 30 seconden en maximaal 60 seconden.

Maak het bijbehorende filmpje en lever deze in via ELO-opdrachten. Je docent vertelt je hoe de opdracht heet en voor welke datum het filmpje moet zijn ingeleverd.

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

# **Hoofdstuk 2** De onderneming

## Opdracht 8

Beschrijf in ongeveer vijf zinnen wat jullie voor onderneming willen opstarten. Wat voor een product of dienst gaan jullie verkopen/aanbieden? Wie is jullie doelgroep? Hoe maken jullie je product? Op welke manier ben je anders dan je concurrenten?

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 9

Zoek op het internet naar de visie van de McDonalds. Omschrijf deze visie in het tekstvlak hieronder.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 10

Overleg met je groepje over hoe de visie er voor jullie onderneming uit komt te zien. Omschrijf deze visie in minimaal 30 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 11

Zoek op het internet naar de missie van de McDonalds. Omschrijf deze missie in het tekstvlak hieronder.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 12

Overleg met je groepje over hoe de missie er voor jullie onderneming uit komt te zien. Omschrijf deze missie in minimaal 30 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 13

Noem vijf zaken waar je rekening mee moet houden als je gaat inkopen.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

## Opdracht 14

Geef een omschrijving van het product dat je wilt gaan verkopen of de dienst die je gaat leveren. Bij een product kun je denken aan hoe het eruit komt te zien en wat de specificaties zijn.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 15

Welk probleem lost het product op voor de klant? Of, welke behoefte vervult het voor de klant?

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 16

Welke functie heeft het product?

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 17

Hoe gaan jullie het product verpakken? Hoe is het product vormgegeven?

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 18

Zoek twee bedrijven op waar je het product wat jullie gaan verkopen, kan inkopen. Indien je een dienst gaat leveren, dan ga je op zoek naar de materialen die je nodig hebt om de dienst te kunnen uitvoeren.

De twee gevonden bedrijven ga je vergelijken met behulp van het onderstaande schema:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Bedrijf 1** | **Bedrijf 2** |
| Naam van het bedrijf: | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| Prijs exclusief BTW: | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| Verzendkosten: | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| Levertijd: | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| Besteleenheid: | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |

## Opdracht 19

Bedenk twee manieren hoe je het product goedkoper kan inkopen.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 |  |
| 2 |  |

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

## Opdracht 20a

|  |  |
| --- | --- |
| **Plan van Aanpak** (PvA) | |
| Wat is jullie groepsnaam? | |  | | --- | |  | |
| Wie is de manager van jullie groep? | |  | | --- | |  | |
| Welke leerlingen maken deel uit van jullie groep? | 1. |
| 2. |
| 3. |
| Beschrijf het product of de dienst die jullie gaan verkopen in minimaal 30 woorden. | |
| |  | | --- | |  | | |
| Wat heb je nodig om dit product te verkopen of om deze dienst te leveren? | |
| |  | | --- | |  | | |
| Indien je een product gaat verkopen, kun je dit product dan makkelijk inkopen of zelf maken? Hoe gaan jullie dit doen? | |
| |  | | --- | |  | | |
| Hoeveel geld heb je nodig om je onderneming op te kunnen starten? | |  | | --- | |  | |
| Wat wordt de verkoopprijs van jullie product of dienst? | |  | | --- | |  | |

## Opdracht 20b

Bij opdracht 20a hebben jullie een plan van aanpak geschreven over jullie nieuw op te zetten onderneming. Je gaat nu een moodboard ontwerpen die past bij jullie idee. Een moodboard is een soort beeldcollage. Een bord waarop je een bepaalde sfeer kunt aangeven, waarop je je creativiteit kunt loslaten.

Als je een bedrijf begint is het belangrijk om na te denken over je imago, presentatie en uitstraling. Wil je een chique, wat duurdere uitstraling of een wat goedkopere, misschien meer toegankelijke uitstraling? Of een combinatie hiervan? Welke kleuren wil je gebruiken? Wat past bij je doelgroep?

*Hoe ga je dit doen?*

Je mag zelf kiezen **hoe** je het moodboard gaat maken, bijvoorbeeld:

* Op papier (A3-formaat)
* Digitaal (Microsoft WORD, PowerPoint, Publisher etc.)

*Wat wordt er van jullie verwacht?*

* Gebruik minimaal tien afbeeldingen om een goed beeld te geven over de sfeer die jullie willen creëren met de onderneming
* Maak duidelijk welke kleuren je wilt gebruiken in je onderneming
* Maak op deze manier een mooie beeldcollage
* Je mag ook korte zinnen toevoegen

*Hoe ga je dit inleveren?*

Maak de moodboard en lever deze in via ELO-opdrachten. Je docent vertelt je hoe de opdracht heet en voor welke datum de moodboard moet zijn ingeleverd.

# **Hoofdstuk 3** Het marketingplan

## Opdracht 21

Maak van jouw bedrijf een SWOT-analyse. Schrijf minimaal twee sterke- en zwakke punten op én twee kansen en twee bedreigingen. Deze SWOT-analyse heb je later nodig in je ondernemingsplan.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **SWOT-analyse** | | | | |
|  | **Sterke punten** | | **Zwakke punten** | |
| **Interne  analyse** | 1 | |  | | --- | |  | | 1 | |  | | --- | |  | |
| 2 | |  | | --- | |  | | 2 | |  | | --- | |  | |
| **Externe  analyse** | 1 | |  | | --- | |  | | 1 | |  | | --- | |  | |
| 2 | |  | | --- | |  | | 2 | |  | | --- | |  | |

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

## Opdracht 22

Schrijf minimaal twee marketingdoelstellingen op van jouw bedrijf volgens de SMART-methode.

|  |
| --- |
| **Marketingdoelstelling 1** |
| **Specifiek** |
| |  | | --- | |  | |
| **Meetbaar** |
| |  | | --- | |  | |
| **Acceptabel** |
| |  | | --- | |  | |
| **Realistisch** |
| |  | | --- | |  | |
| **Tijdgebonden** |
| |  | | --- | |  | |

|  |
| --- |
| **Marketingdoelstelling 2** |
| **Specifiek** |
| |  | | --- | |  | |
| **Meetbaar** |
| |  | | --- | |  | |
| **Acceptabel** |
| |  | | --- | |  | |
| **Realistisch** |
| |  | | --- | |  | |
| **Tijdgebonden** |
| |  | | --- | |  | |

## Opdracht 23

Leg uit wat een concurrent is.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 24

Schrijf achter elk bedrijf de naam van een concurrerend bedrijf op.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **Naam van het concurrerende bedrijf:** |
| 1 | Pickwick | |  | | --- | |  | |
| 2 | Apple | |  | | --- | |  | |
| 3 | C&A | |  | | --- | |  | |
| 4 | Kruidvat | |  | | --- | |  | |
| 5 | Nike | |  | | --- | |  | |
| 6 | Sacha | |  | | --- | |  | |

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

## Opdracht 25

Wie zijn de grootste directe concurrenten van jullie onderneming? Schrijf de namen van drie van deze concurrenten op én leg uit waarom jullie deze ondernemingen beschouwen als jullie grootste concurrenten.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Directe concurrent nummer 1:** | |  | | --- | |  | |
| Dit is een directe concurrent van ons, omdat: | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Directe concurrent nummer 2:** | |  | | --- | |  | |
| Dit is een directe concurrent van ons, omdat: | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Directe concurrent nummer 3:** | |  | | --- | |  | |
| Dit is een directe concurrent van ons, omdat: | |
| |  | | --- | |  | | |

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

## Opdracht 26

Wie zijn de grootste indirecte concurrenten van jullie onderneming? Schrijf de namen van deze concurrenten op én leg uit waarom jullie deze ondernemingen beschouwen als jullie concurrenten.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Indirecte concurrent nummer 1:** | |  | | --- | |  | |
| Dit is een indirecte concurrent van ons, omdat: | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Indirecte concurrent nummer 2:** | |  | | --- | |  | |
| Dit is een indirecte concurrent van ons, omdat: | |
| |  | | --- | |  | | |

**De opdrachten gaan verder op de volgende bladzijde 🡪**

## Opdracht 27

Beoordeel de vijf genoemde concurrenten uit opdracht 25 en 26 aan de hand van de categorieën *prijs, kwaliteit, service* en *bekendheid*. Geef elk onderdeel een score, zoals:

* ++ = zeer goed
* + = goed
* O = redelijk
* - = matig
* -- = slecht

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Naam concurrent** | **Prijs** | **Kwaliteit** | **Service** | **Bekendheid** |
| 1 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| 2 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| 3 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| 4 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
| 5 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |

## Opdracht 28

Schrijf voor elke concurrent zijn of haar sterkste- en zwakste punt op.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concurrent 1:** | |  | | --- | |  | |
| Sterkste punt | |
| |  | | --- | |  | | |
| Zwakste punt | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concurrent 2:** | |  | | --- | |  | |
| Sterkste punt | |
| |  | | --- | |  | | |
| Zwakste punt | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concurrent 3:** | |  | | --- | |  | |
| Sterkste punt | |
| |  | | --- | |  | | |
| Zwakste punt | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concurrent 4:** | |  | | --- | |  | |
| Sterkste punt | |
| |  | | --- | |  | | |
| Zwakste punt | |
| |  | | --- | |  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concurrent 5:** | |  | | --- | |  | |
| Sterkste punt | |
| |  | | --- | |  | | |
| Zwakste punt | |
| |  | | --- | |  | | |

## Opdracht 29

Welke van de bovengenoemde concurrenten vinden jullie nu het gevaarlijkst voor jullie onderneming?

|  |
| --- |
|  |

Hoe kan je het beste concurreren met deze concurrent? Leg dit duidelijk uit in minimaal 40 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 30

Je weet welk product je gaat verkopen of welke dienst je gaat verlenen. Je beschrijft hieronder het product of de dienst. Maak duidelijk waarom dit product of deze dienst onderscheidend is ten opzichte van je concurrenten. Gebruik minimaal 30 woorden.

|  |
| --- |
|  |

Beschrijf ook de eigenschappen van het product. Welke kleur is het? Waar smaakt het naar? Hoeveel weegt het? Hoe is het product verpakt? Dat zijn het soort vragen waar je aan moet denken. Beschrijf minimaal vijf eigenschappen en gebruik minstens 50 woorden.

|  |
| --- |
|  |

**Deze opdracht gaat verder op de volgende bladzijde 🡪**

Beschrijf ook de andere eigenschappen van het product, zoals het merk dat je wilt leveren, de service en garantie die je wilt bieden etc. Gebruik minimaal 30 woorden.

|  |
| --- |
|  |

Welke van de door jullie omschreven eigenschap vind jij het belangrijkst? Onderbouw je keuze in minimaal 30 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 31

Beschrijf de plaats waar je het product wilt verkopen of vanuit waar jij de dienst wilt leveren. Dit kan dus ook online zijn. Denk hierbij aan:

* In welke stad, dorp, buurt of straat ga je ondernemen?
* Wat zijn de positieve punten van deze plaats?
* Als je een webshop gaat starten, hoe moet die er dan uitzien?
* Hoe moet het met de bereikbaarheid en de parkeergelegenheid gesteld zijn voor klanten en leveranciers?
* Hoe is jouw ligging ten opzichte van de concurrenten?
* Waarom kies je specifiek voor deze plaats? Denk hierbij aan de doelgroep en concurrenten.

Hieronder ga je de plaats van je onderneming omschrijven. Je kunt de bovenstaande vragen beantwoorden, aangevuld met vragen die je zelf hebt bedacht. Gebruik minimaal 80 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 32

De prijs van jouw product is belangrijk. Hiermee verdien jij je geld, maar je mag de prijs niet te hoog maken. Je loopt anders het risico dat niemand jouw product koopt. Te goedkoop is ook niet goed, want dan kunnen mensen denken dat je geen kwaliteit levert. Belangrijk is hierbij om een goede prijs-kwaliteitsverhouding aan te nemen.

Zoek op internet naar informatie over een soortgelijk product of dienst. Noteer de verkoopprijs die de concurrent vraagt.

|  |
| --- |
| € |

Beschrijf jouw toegevoegde waarde. Iets wat de concurrent niet of in mindere mate aanbiedt. Oftewel: wat maak jouw speciaal? Gebruik minimaal 20 woorden.

|  |
| --- |
|  |

Stel een kostprijsberekening op van jouw product.

|  |
| --- |
|  |

Wat wordt jouw verkoopprijs? Leg ook uit waarom je kiest voor deze prijs. Gebruik minimaal 20 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 33

Bedenk welke vormen van promotie je wilt gaan inzetten om je product of dienst bekend te maken onder je doelgroep. Houd hierbij rekening met wat concurrenten doen en wat kosten zijn van de verschillende vormen van reclame.

Benoem minstens drie verschillende vormen van promotie. Vertel duidelijk **wat** je gaat doen, **hoe** je dat gaat doen én **waarom** je dat gaat doen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | |  | | --- | |  | |
| 2 | |  | | --- | |  | |
| 3 | |  | | --- | |  | |

# **Hoofdstuk 4** Het financieel plan

## Opdracht 44

Het *NC Project* heeft de volgende gegevens voor de financieringsbegroting:

1. De plantenmarkt koopt twee plantenkassen à € 10.000,- per kas;
2. Er worden twee laptops gekocht à € 1.500,- per stuk;
3. Er wordt een kassasysteem gekocht à € 150,-;
4. Er wordt een bureautafel gekocht à € 200,-;
5. Er wordt voor de interieur € 550,- uitgegeven;
6. Eerste aankoop narcissen van 200 stuks à € 1,50 en blauwe druijfjes van 100 stuks à € 0,50;
7. Eerste aanschaf verpakkingsmateriaal à € 150,-;
8. Aanloopkosten: € 100,-;
9. In de kas zit € 120,- en op de bank staat er € 350,-.

Vul de onderstaande investeringsbegroting in.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Investeringsbegroting*  **het NC Project** | | |
| **Vaste activa** |  |  |
| Bedrijfsruimte | |  | | --- | | € | |  |
| Inventaris | |  | | --- | | € | |  |
| Bedrijfsauto | |  | | --- | | € | |  |
| Computerapparatuur | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Vlottende activa** |  |  |
| Handelsvoorraad | |  | | --- | | € | |  |
| Verpakkingsmateriaal | |  | | --- | | € | |  |
| Kas | |  | | --- | | € | |  |
| Bank | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Aanloopkosten** |  | |  | | --- | | € | |
| **Totale investeringen** |  | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 45

Het *NC Project* wil voor de financiering van de start van de onderneming een investeringsbegroting maken. De volgende gegevens zijn daarvoor beschikbaar. Vervolgens moet er een lening aangevraagd worden bij de Rabobank.

1. Inkoop jampotjes: € 150,-
2. Inkoop marktzeilen: € 400,-
3. Tractor + aanhanger € 3.000,-
4. Huurplaats marktstand (voorschot): € 400,-
5. Inkoop verkoopproducten: € 150,-
6. Overige inkoop handelsvoorraad: € 350,-
7. Inkoop kassa: € 400,-
8. Promotiekosten: € 50,-
9. Kasgeld: € 100,-
10. Bank: € 1.000,-

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Investeringsbegroting* **het NC Project** | | |
| **Vaste activa** |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Vlottende activa** |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Aanloopkosten** |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Totale investeringen** |  | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 46

In opdracht 45 heb je een investeringsbegroting gemaakt voor het *NC Project*. Nu ga je een financieringsplan opstellen. De directie van het Nuenens College heeft de volgende afspraken met jou gemaakt:

1. De tractor met aanhanger mag aangeschaft worden en wordt betaald door de directie;
2. De directie is bereid om de helft van de huurkosten van de marktstand te betalen;
3. De kassa hoeft niet aangeschaft te worden. Deze heeft de directie nog één op voorraad;
4. De directie doneert daarnaast ook nog € 1.000,-.

Ook zijn er afspraken gemaakt met sponsoren, namelijk:

1. De Rabobank levert de marktzeilen;
2. *Het NC Project* maakt reclame voor de Rabobank in ruil voor € 500,-
3. Voor het resterende bedrag mag er geleend worden bij de Rabobank.

Stel het financieringsplan op.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Financieringsplan* **het NC Project** | | |
| **Eigen vermogen** |  |  |
| Spaargeld\* | |  | | --- | | € 0,- | |  |
| Bedrijfsmiddelen | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Vreemd vermogen** |  |  |
| Sponsoring | |  | | --- | | € | |  |
| Leningen | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Totaal vermogen** |  | |  | | --- | | € | |
| \* In deze opdracht wordt er geen gebruik gemaakt van spaargeld. | | |

## Opdracht 47

Maak nu voor jullie onderneming een investeringsbegroting.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Investeringsbegroting* | | |
| |  | | --- | | Typ hier de naam van jullie onderneming | | | |
| **Vaste activa** |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Vlottende activa** |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Aanloopkosten** |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Totale investeringen** |  | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 48

Maak nu voor jullie onderneming een financieringsplan.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Financieringsplan* | | |
| |  | | --- | | Typ hier de naam van jullie onderneming | | | |
| **Eigen vermogen** |  |  |
| Spaargeld | |  | | --- | | € | |  |
| Bedrijfsmiddelen | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Vreemd vermogen** |  |  |
| Sponsoring | |  | | --- | | € | |  |
| Leningen | |  | | --- | | € | |  |
|  |  | |  | | --- | | € | |
| **Totaal vermogen** |  | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 49

In opdracht 47 en 48 hebben jullie een investeringsbegroting en een financieringsplan gemaakt. Hierin heb je keuzes gemaakt wat er wel en niet op hoort te staan. Schrijf hieronder een toelichting op deze plannen. De toelichting bestaat uit minimaal 40 woorden.

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 50

Het *NC Project* verwacht voor de start van de markt dat ze per verkoopdag ongeveer € 200,- omzet zullen maken. In de planning staat dat er 10 marktdagen zullen zijn.

De totale inkoopwaarde om 10 keer op de markt te staan is geschat op € 600,-. Verder moet er elke marktdag € 20,- aan huur worden betaald. De leerlingen worden tussendoor nog getrakteerd op een bedrijfsuitje van € 100,-. De promotiekosten zal rond de € 50,- bedragen. De benzinekosten worden geschat op € 25,-. De algemene kosten bedragen ook € 25,-.

Welk doel stelt het *NC Project* zich als het gaat om de omzet? Hoeveel omzet willen ze behalen tijdens de 10 marktdagen?

|  |
| --- |
|  |

Vul de exploitatiebegroting in:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Exploitatiebegroting* **het NC Project** | | | |
| **Verwachte** **omzet** | |  | |  | | --- | | € | |
| **Inkoopwaarde omzet** | |  | |  | | --- | | € | |
| **Brutowinst** | |  | |  | | --- | | € | |
| 1 | Personeelskosten | |  | | --- | | € | |  |
| 2 | Huisvestingskosten | |  | | --- | | € | |  |
| 3 | Afschrijvingen en rente | |  | | --- | | € | |  |
| 4 | Autokosten | |  | | --- | | € | |  |
| 5 | Promotie | |  | | --- | | € | |  |
| 6 | Algemene kosten | |  | | --- | | € | |  |
| **Exploitatiekosten** | |  | |  | | --- | | € | |
| **Bedrijfsresultaat** | |  | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 51

Welke afzet stelt jullie onderneming zich als doel?

|  |
| --- |
|  |

Waarom denk je dat deze afzet, die jullie als doel gesteld hebben, haalbaar is? Motiveer deze keuze. Gebruik minimaal 20 woorden.

|  |
| --- |
|  |

Wat bedragen de inkoopkosten per product of per dienst die jullie leveren?

|  |
| --- |
|  |

Met welke exploitatiekosten verwachten jullie te maken te krijgen?

|  |
| --- |
|  |

Welk bedrag moet je minimaal vragen voor je product of dienst om geen winst maar ook geen verlies te draaien?

|  |
| --- |
|  |

Hoeveel winst wil je per product maken (houd rekening met je concurrentie- en marktpositie).

|  |
| --- |
| € |

Wat wordt de verkoopprijs exclusief BTW van jullie product of dienst?

|  |
| --- |
| € |

Wat wordt de consumentenprijs van jullie product of dienst?

|  |
| --- |
| € |

Bereken jullie verwachte omzet (dus exclusief BTW).

|  |
| --- |
| € |

Waarom denk je dat deze omzet, die jullie als doel gesteld hebben, haalbaar is? Motiveer deze keuze. Gebruik minimaal 20 woorden.

|  |
| --- |
|  |

Vul nu de exploitatiebegroting in voor jullie onderneming. Dit is dus een totaalbegroting.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Exploitatiebegroting* | | | |
| |  | | --- | | Typ hier de naam van jullie onderneming | | | | |
| **Verwachte** **omzet** | |  | |  | | --- | | € | |
| **Inkoopwaarde omzet** | |  | |  | | --- | | € | |
| **Brutowinst** | |  | |  | | --- | | € | |
| 1 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 2 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 3 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 4 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 5 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 6 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 7 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 8 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 9 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| 10 | |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | |  |
| **Exploitatiekosten** | |  | |  | | --- | | € | |
| **Bedrijfsresultaat** | |  | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 52

Het *NC Project* heeft de volgende gegevens voor de liquiditeitsbegroting:

Opbrengsten

1. Storting aandelenkapitaal 80 aandeelhouders, elk € 5,- (week 1);
2. Verkoopopbrengsten week 2 t/m 9, elke week € 795,-;
3. Rente week 10 à € 7,50,-.

Verwachte uitgaven

1. Verpakkingsmateriaal € 150,- (week 1) en € 170 (week 5);
2. Personeelskosten 10 weken lang, elke week € 50,-;
3. Overige kosten € 120,- (week 1) en elke andere week € 20,-;
4. Crediteuren (leveranciers) week 6, 7, 8 en 9 steeds € 833,-;
5. Af te dragen BTW week 10 € 483,46,-.

Vul voor het *NC Project* de liquiditeitsbegroting op de volgende bladzijde in.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| **Saldo betalingsmiddelen** | |  | | --- | | € - | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Ontvangsten** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aandelenkapitaal | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| Bruto-omzet | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| Rente | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Totale ontvangsten** | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Betalingen** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Verpakkingsmateriaal | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| Personeelskosten | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| Overige kosten | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| Crediteuren | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| Af te dragen BTW | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Totale** **betalingen** | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Saldo betalingsmiddelen** | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |

## Opdracht 53

Maak nu een liquiditeitsbegroting voor jullie eigen onderneming. Let hierbij op de volgende punten:

1. Ga goed nadenken met welke betalingen en ontvangsten jullie te maken krijgen. Kijk terug naar gegeven voorbeelden, gebruik het internet of vraag advies aan een deskundige in je eigen omgeving;
2. We gaan een liquiditeitsbegroting opstellen voor vier maanden, namelijk: februari, maart, april en mei.
3. De liquiditeitsbegroting vind je op de volgende bladzijde;
4. Onderaan deze opdracht vind je een tekstvak. Schrijf hierin een toelichting op de liquiditeitsbegroting. Leg uit welke keuzes jullie hebben gemaakt en waarom. Gebruik minimaal 80 woorden.

Toelichting op de liquiditeitsbegroting:

|  |
| --- |
|  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week** | **februari** | **maart** | **april** | **mei** |
| **Saldo betalingsmiddelen** | |  | | --- | | € - | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Ontvangsten** |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Totale ontvangsten** | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Betalingen** |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Totale** **betalingen** | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |
| **Saldo betalingsmiddelen** | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | | |  | | --- | | € | |

# **Hoofdstuk 5** Maatschappelijk verantwoord ondernemen

## Opdracht 54

Hieronder volgen twee discussievragen. Samen met de klasgenoten waarmee je een eigen onderneming vormt ga je deze discussievragen beantwoorden. Jullie laten hierin duidelijk je mening naar voren komt. Beantwoord elke discussievragen in minstens 60 woorden en koppel je antwoord aan jullie toekomstige onderneming.

*Discussievraag 1*: Wat is jullie mening over massaproductie? Zouden jullie eerder voor het goedkopere product kiezen dan voor het duurdere milieuvriendelijke product?

|  |
| --- |
|  |

*Discussievraag 2*: Zijn er manieren waarop jullie een steentje bij gaan dragen aan de verbetering van het milieu met jullie onderneming?

|  |
| --- |
|  |

## Opdracht 55

In deze opdracht volgen er vier stellingen. Ook hierin belicht je de mening van het groepje waarmee jij een onderneming opstart. Beantwoord elke stelling in minstens 30 woorden.

*Stelling 1*: Plastic tasjes in supermarkten moeten worden verboden.

|  |
| --- |
|  |

*Stelling 2*: Lantaarnpalen moeten ’s nachts worden uitgezet.

|  |
| --- |
|  |

*Stelling 3*: Nederland moet een autovrije zondag invoeren.

|  |
| --- |
|  |

*Stelling 4*: Schiphol mag niet groter worden als dat ten kosten gaat van het milieu.

|  |
| --- |
|  |

# **Hoofdstuk 6** Het ondernemingsplan maken

## Opdracht 56

Schrijf als groep jullie ondernemingsplan. Gebruik daarbij het onderstaande beoordelingsmodel:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Beoordelingsmodel ondernemingsplan** | | | | |
| **Titels** | **Richtlijnen voor inhoud** | **Richtlijnen voor de omvang** | **Max. aantal punten** | **Behaalde punten** |
| Titelblad | * Naam van het vak * Titel van het ondernemingsplan * Namen van de groepsleden en hun leerlingennummers * Naam van de docent(en) | 1 A4 | 2 | |  | | --- | |  | |
| Korte inleiding | * Korte beschrijving van het ondernemingsplan | ¼ A4 | 3 | |  | | --- | |  | |
| Inhoudsopgave | * Elk onderdeel is voorzien van een hoofdstuknummer en is onderverdeeld in paragrafen en voorzien van bladzijdenummers | 1 A4 | 5 | |  | | --- | |  | |
| 1. Persoonlijke gegevens | * Noteer hier de eigen persoonlijke gegevens, zoals: naam, adres, woonplaats, telefoonnummer en e-mail van alle groepsleden | ½ A4 | 5 | |  | | --- | |  | |
| 1. Functie + taakverdeling | * Maak een organogram. Zet hierin de naam van de persoon, functie en foto. Beschrijf de functie van ieder groepslid, zoals welke taken hij/zij uitvoert en wanneer deze af moeten zijn | ½ A4 | 10 | |  | | --- | |  | |
| 1. Bedrijfs- omschrijving | * Beschrijf in het kort jullie bedrijf en jullie product/dienst * Formuleer jullie missie en jullie doelstellingen via de SMART methode * Beschrijf de sterke- en zwakke kanten van jullie bedrijf en wat de kansen en bedreigingen zijn (SWOT-analyse) | 1 A4 | 10 | |  | | --- | |  | |
| 1. Bedrijfsnaam en logo | * Maak een bedrijfsnaam en bedrijfslogo. Vertel kort waarom jullie hiervoor gekozen hebben | ¼ A4 | 5 | |  | | --- | |  | |
| 1. Marketingplan | * Omschrijf jullie doelgroep, jullie concurrenten en de markt. Maak hiervan een overzichtelijk schema * Pas de marketingmix toe op jullie organisatie | ¾ A4 | 10 | |  | | --- | |  | |
| 1. Promotieplan | * Vertel op welke wijze jullie de onderneming en het product gaan promoten. Hoe gaan jullie de klanten benaderen? | ½ A4 | 5 | |  | | --- | |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Financieel plan | Omschrijf de volgende onderdelen:   * Het startkapitaal * Investeringsbegroting * Financieringsplan * Exploitatiebegroting * Liquiditeitsbegroting | | 4 A4 | 10 | |  | | --- | |  | |
| 1. Maatschappelijk verantwoord ondernemen | * Leg uit op welke manieren jullie maatschappelijk verantwoord willen ondernemen met jullie bedrijf | | ¼ A4 | 5 | |  | | --- | |  | |
| Praktisch onderdeel | Voeg een praktisch element toe om jullie ondernemingsplan kracht bij te zetten. Voorbeeld:   * een prototype van het product dat jullie willen verkopen; * een demonstratie van de dienst die jullie willen gaan leveren; * het ontwerpen van een webshop. | | n.v.t. | 20 | |  | | --- | |  | |
| Verzorging | * Netheid, leesbaarheid en taalgebruik | | n.v.t. | 5 | |  | | --- | |  | |
| Vormgeving | * Van zowel het verslag als de presentatie | | n.v.t. | 5 | |  | | --- | |  | |
| Presentatie | * De presentatie is voorbereid * Er wordt een correcte presentatiehouding aangenomen * De leerlingen zijn net gekleed | | n.v.t. | 10 | |  | | --- | |  | |
|  |  | | **Score** | **110** | |  | | --- | |  | |
| Bij te laat inleveren (max. 5 werkdagen na oorspronkelijke deadline) volgt er een 10 punten aftrek van de behaalde score. Indien het ondernemingsplan later dan 5 werkdagen na oorspronkelijke deadline wordt ingeleverd, wordt het ondernemingsplan beoordeeld met het cijfer 1,0. | | | | **Aftrek** | |  | | --- | |  | |
|  | | | **Behaalde score** | | |  | | --- | |  | |
| Cesuur = (9 / 110) x behaalde score | | | **Behaald cijfer** | | |  | | --- | |  | |
| Naam leerling: | | |  | | --- | |  | |  | | |
| Leerlingnummer | | |  | | --- | |  | |  | | |
| Naam groepslid 1 | | |  | | --- | |  | |  | | |
| Naam groepslid 2 | | |  | | --- | |  | |  | | |

## Opdracht 57

Maak een presentatie ter ondersteuning van je ondernemingsplan. Houd hierbij rekening met de indeling van je presentatie (start, kern en slot) en de geldende aandachtspunten. Deze zijn terug te vinden in *6.2 ondernemingsplan presenteren*.

## Opdracht 58

Je hebt nu alle opdrachten gemaakt die behoren bij het keuzevak ondernemen, namelijk:

* Je hebt het werkboek volledig ingevuld;
* Je hebt een ondernemingsplan geschreven;
* Je hebt een presentatie gemaakt om je ondernemingsplan toe te lichten.

Om het keuzevak af te ronden, ga je het volgende doen:

1. Lever het werkboek, je ondernemingsplan en de bijbehorende presentatie in via ELO-opdrachten. Je docent geeft aan onder welke opdracht je dit kan doen.
2. Print het werkboek uit op papier en stop het gemaakte werk netjes in een snelhechter. Lever dit in bij je docent.