**Voorblad**

**Met een toepasselijke afbeelding, jouw foto en je gegevens**

Inhoud

[Inleiding 2](#_Toc402426215)

[Deel I Commercieel 3](#_Toc402426216)

[Maatschappelijke ontwikkeling 3](#_Toc402426217)

[Branche oriëntatie 3](#_Toc402426218)

[Consumentenanalyse 3](#_Toc402426219)

[Concurrentieanalyse 3](#_Toc402426220)

[SWOT Analyse 3](#_Toc402426221)

[Bedrijfsformule 3](#_Toc402426222)

[Doelstellingen 4](#_Toc402426223)

[Deel II Het management 5](#_Toc402426224)

[Promotie 5](#_Toc402426225)

[Prijs 5](#_Toc402426226)

[Deel III Financieel 6](#_Toc402426227)

[Openingsbalans 6](#_Toc402426228)

[Exploitatieoverzichten 6](#_Toc402426229)

[Deel IV Conclusies 7](#_Toc402426230)

[Commerciële haalbaarheid 7](#_Toc402426231)

[Sterke en zwakke punten in de bedrijfsformule 7](#_Toc402426232)

[Koppeling bedrijfsformule met het bedrijfsresultaat en rendement 7](#_Toc402426233)

[Beoordeling overige financiële kengetallen 7](#_Toc402426234)

[Eindoordeel financiële haalbaarheid 7](#_Toc402426235)

[Voorstel tot aanpassing van de commerciële doelen naar aanleiding van financiële uitwerking. 7](#_Toc402426236)

[Voorstel tot aanpassing van de financiële doelen naar aanleiding van financiële uitwerking. 8](#_Toc402426237)

# Inleiding

Ondernemingsplan van ……………. (bedrijfsnaam en je eigen naam)

# Deel I Commercieel

In dit onderdeel van het ondernemingsplan leggen we onze commerciële ideeën uit.

## Maatschappelijke ontwikkeling

Op dit moment zien wij de volgende trends in de samenleving ……………

Op twee van die trends gaan wij meesurfen. Daarom gaan wij ………………

## Branche oriëntatie

Omdat het natuurlijk van belang is om te weten in wat voor markt je opereert gaan we onze zakelijke omgeving eerst goed verkennen.

## Consumentenanalyse

Uiteraard moet je weten wie je klant is, of zou kunnen zijn. Denk hierbij vooral aan het citaat:

*“wie alles wil verkopen aan iedereen, verkoopt meestal niets”*

## Concurrentieanalyse

Zijn er ook andere partijen die dit probleem voor de consument kunnen oplossen? Waar zijn zij dan beter in? Of juist niet?

## SWOT Analyse

Deze analyse mag in geen rapport ontbreken. Als basis van onze persoonlijke zwakke en sterke punten gebruiken we de e-scan die we hebben gedaan en met de docenten hebben besproken.

## Bedrijfsformule

Als we in 1 zin moeten zeggen wat wij nu precies doen zeggen we:

## Doelstellingen

“Voorspellen is lastig, vooral als het om de toekomst gaat”, heeft iemand eens gezegd. Dat is waar maar je moet wel een doel hebben om naar te streven.

Wij zien als onze doelen ………….

# Deel II Het management

Bepaalde belangrijke beslissingen moeten worden genomen. Per slot van rekening is alles een keuze en wij moeten die keuzes maken.

## Promotie

Voor dit onderdeel gaan we natuurlijk naar meneer Bliekendaal en kijken we ook goed om ons heen om te zien hoe anderen dit doen.

## Prijs

De prijs van je product of dienst kan erg bepalend zijn voor je bedrijfssucces. Daarom gaan we er goed over nadenken. Er zijn veel methodes om je prijs te bepalen. Wij noemen er hier 4 en we kiezen voor de volgende ….

# Deel III Financieel

Dit onderdeel is traditioneel de nachtmerrie van elke student ondernemen. Wij gaan nu, samen met meneer Boor, bewijzen dat wij dit beter kunnen dan de studentenbedrijven uit de voorgaande jaren.

## Openingsbalans

Om te ondernemen heb je geld nodig. Daarom verkopen wij aandelen. Onze openingsbalans komt er dan zo uit te zien:

## Exploitatieoverzichten

Met het geld dat we van onze aandeelhouders krijgen gaan we zaken doen. We gaan kosten maken en natuurlijk ook geld verdienen. We kunnen niet alles voorzien maar veel wel. Het overzicht daarvan staat hieronder.

# Deel IV Conclusies

Nu we dit plan afhebben zijn we nog eens goed gaan nadenken of de plannen wel haalbaar zijn. Misschien moeten we toch iets anders gaan doen, of misschien moeten we andere doelen stellen of iets aanpassen.

We bekijken de volgende aandachtspunten:

## Commerciële haalbaarheid

Gaat het lukken?

## Sterke en zwakke punten in de bedrijfsformule

En hoe lossen we die op?

## Koppeling bedrijfsformule met het bedrijfsresultaat en rendement

Verdienen we hier geld mee?

## Beoordeling overige financiële kengetallen

Halen we rendement?

## Eindoordeel financiële haalbaarheid

Is het aantrekkelijk om te investeren?

## Voorstel tot aanpassing van de commerciële doelen naar aanleiding van financiële uitwerking.

“Stop met de helft van wat je doet, doe de rest twee keer zo goed, en je gaat 3 keer zo snel”

## Voorstel tot aanpassing van de financiële doelen naar aanleiding van financiële uitwerking.

De kost gaat voor de baat uit, jazeker, maar alle kosten moeten terugverdiend worden en die verdien je alleen maar met de winst, niet met de omzet!