



Day for
Change

Preview



What will
you do
to change
the **world**
today?



Havo/VWO

Inhoudsopgave

Day for Change		4
Van microkrediet naar inclusieve financiering		6
Werkblad 1	Over Arm en Rijk	9
Werkblad 2	Diversiteit in microfinanciering	11
Werkblad 3	Rente	14
Werkblad 4	Sparen	17
Waar gaat de opbrengst naar toe?		19
Starten met ondernemen		21
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen		22
Werkblad 5	Brainstormen	24
Bijlage 1	Randvoorwaarden	25
	Ondernemingsplan	26
Werkblad 6	De Ondernemers	27
Werkblad 7	De Onderneming	29
Werkblad 8	De Markt	30
Werkblad 9	Marktonderzoek	32
Werkblad 10	Marketingplan	33
Werkblad 11	Financieel plan	36
Bijlage 2	Reclame/Promotie	38
Bijlage 3	Het Canvasmodel	40
Bijlage 4	De Pitches	41
Bijlage 5	Kasboek	43
Afsluiting		44
Begrippenlijst		46
Colofon		48



Day for Change Actie - Ondernemen met een microkrediet

De Day for Change Actie is een uitdaging voor jou en je groepje om te leren hoe je een bedrijf opzet en dit ook echt uit te voeren. Je doet dit in eerste instantie niet voor jezelf. De winst die jullie maken gaat via Day for Change naar projecten in ontwikkelingslanden. Maar als je er een succes van weet te maken, kan je jouw bedrijf ook na de Day for Change Actie voortzetten. Door mee te doen aan de Day for Change Actie ontdek jij misschien wel dat je een geboren ondernemer bent, heel goed in communicatie of een 'wizard' met cijfers.

Planning

In overleg met de school is een planning voor de Day for Change Actie afgesproken. Jouw docent zal je hierover informeren. Tijdens het project zijn er klassikale lessen maar jullie zullen vooral zelf aan de slag gaan. Deze werkmap helpt je daarbij op weg.

Je vindt hier informatie over wat microkrediet en inclusive finance is en voor welk project jullie geld gaan verdienen. Ook zijn er werkbladen die je gaan helpen bij het opzetten van je eigen bedrijf. Achterin staat bovendien een handige begrippenlijst.

Wij wensen jullie veel succes!

Het team van Day for Change.



PS We willen jullie nu vast uitnodigen jullie bedrijf in te sturen voor de Day for Change Verkiezing. Op onze website lees je alles over www.dayforchange.nl/de-day-change-verkiezing-2017/



De projecten die Day for Change steunt

Day for Change steunt daarom vooral projecten in ontwikkelingslanden die gericht zijn op:

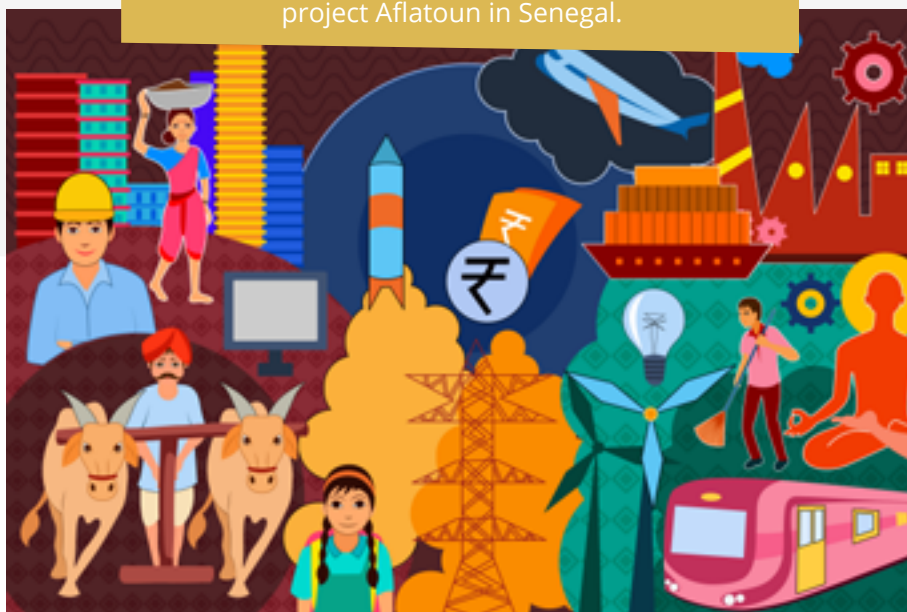
- Financiële educatie en het versterken van ondernemerschapvaardigheden van kinderen, jongeren, vrouwen en kleine boeren;
- Het vergroten van de toegang tot een breed scala aan financiële diensten. Met name spaarmogelijkheden, maar ook korte- en lange termijn kredieten, verzekeringen, elektronische betalingen (zoals mobiel bankieren) en dergelijke.

Day for Change ondersteunt zorgvuldig gekozen projecten door middel van donaties. Hierbij werken we samen met Nederlandse partners die over een uitgebreid netwerk in ontwikkelingslanden beschikken, zoals de Rabobank Foundation en Lend-a-Hand



Lees alles over de projecten die Day for Change dit schooljaar steunt op www.dayforchange.nl/projecten

Je kan hier een korte video bekijken over het project Aflatoun in Senegal.



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

MVO Nederland omschrijft MVO als volgt:

'MVO is een integrale visie op een duurzame bedrijfsvoering.

Een bedrijf dat maatschappelijk verantwoord onderneemt, maakt bij iedere bedrijfsbeslissing een afweging tussen de verschillende maatschappelijke en economische effecten hiervan, en houdt hierbij rekening met stakeholder belangen. Elke bedrijfsbeslissing heeft immers invloed op de stakeholders (belanghebbenden) van een bedrijf. Dat kunnen medewerkers of klanten zijn, maar bijvoorbeeld ook omwonenden, leveranciers, investeerders en ook 'de maatschappij' in algemene zin.' (bron: <http://mvonederland.nl/wat-mvo>)

Er wordt ook wel gezegd dat maatschappelijk verantwoord ondernemen waarde creëert op 3 gebieden:

sociaal = People

ecologisch = Planet

economisch = Profit

Hierin maakt de maatschappelijk verantwoorde ondernemer steeds keuzes.

Bijvoorbeeld: de kledingfabrikant kan een keuze maken tussen kleding laten maken in Nederland tegen hier geldende lonen, in plaats van door met kinderarbeid gemaakte kleding in Bangladesh. Voor 'People' lijkt dit een betere keuze, al is de fabrikant wel duurder uit doordat hij een hoger arbeidsloon moet betalen. De kleding wordt hierdoor duurder voor de consumenten, wat ten koste zou kunnen gaan van zijn winst (Profit).

Wanneer consumenten echter geen kleding willen kopen die met kinderarbeid gemaakt wordt, dan kan de MVO kiezen om de kleding in Nederland te laten maken. Dit kan voor 'Profit' goed uitpakken. Bovendien hoeft de kleding dan niet de halve wereld over vervoerd te worden, wat scheelt in belasting van het milieu: goed voor 'Planet'. In plaats van zo goedkoop mogelijk produceren en verkopen, kiest deze ondernemer voor een alternatief dat rekening houdt met 'People', 'Planet' én 'Profit'.



Het ondernemingsplan

Als startende ondernemer kun je niet om het schrijven van een ondernemersplan heen. Het is de basis van jullie bedrijf.

Een ondernemersplan geeft inzicht in wie jullie zijn en in het product dat - of de dienst die jullie gaan aanbieden. Is het haalbaar wat jullie willen? Willen mensen dit product kopen? Wat zijn de kosten die erbij komen kijken? En zijn jullie zelf enthousiast over het plan?

Een ondernemersplan bestaat uit een aantal onderdelen:

1. De Ondernemers.

Wie zijn jullie? Wat voor soort ondernemers zijn jullie?

2. De Onderneming:

het idee!

3. De Markt:

voor wie is jullie product of dienst bedoelt – de doelgroep en wie zijn de concurrenten? Binnen dit onderdeel is ook ruimte voor een marktonderzoek: hebben mensen interesse in jullie product en wat willen zij ervoor betalen?

4. Marketingplan:

Product/Dienst, Prijs, Plaats, Promotie en Personeel & Samenwerken

5. Financieel plan.

Wat zijn jullie kosten, hoeveel moet je van alles inkopen en wat gaat dat uiteindelijk aan winst opleveren?

Hieronder gaan jullie je eigen ondernemersplan maken door de werkbladen in te vullen. Voordat je werkblad 6 t/m 11 gaat invullen kan je ook eerst je ideeën uitwerken met het business-canvasmodel in bijlage 3.





Werkblad 9

Het ondernemingsplan Marktonderzoek

1. Doe een klein onderzoekje onder jullie doelgroep.

Dat kan telefonisch, via mail of live. Vertel eerst wat jullie willen gaan verkopen. Stel je toekomstige klanten dan enkele vragen over jullie idee. Maak zelf een vragenlijst: als je bijvoorbeeld telefoonhoesjes wil gaan verkopen kan je de toekomstige klanten vragen welke hoesjes zij leuk vinden. Leer of kunststof? Met een patroon of effen?

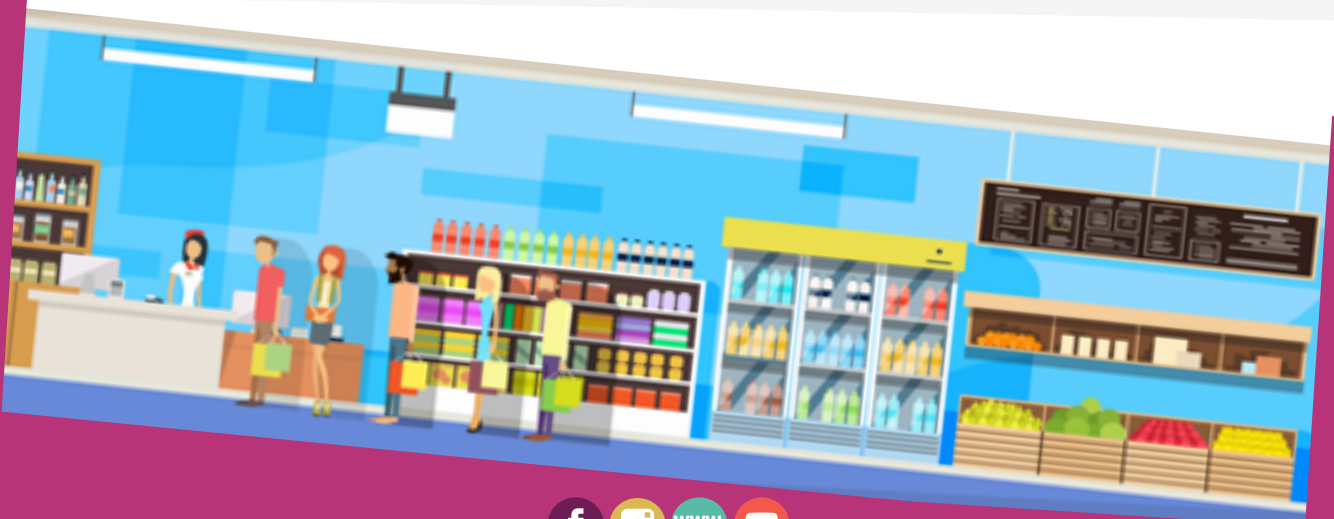
Met onderstaande vragen helpen we je vast een beetje op weg.

- a. Heeft u behoefte aan dit product/deze dienst?
- b. Waarom wel of niet?
- c. Hoeveel zou u ervoor willen betalen?
- d. Hoe kunnen we ons product/onze dienst verder verbeteren?
- e. Heeft u nog andere tips voor ons?

2. Bekijk samen de antwoorden die jullie hebben gekregen.

Is er aanleiding om iets aan jullie product of dienst te veranderen? Ziet de doelgroep jullie idee helemaal niet zitten of willen mensen veel minder betalen dan jullie verwachtten? Bedenk dan iets nieuws en doe opnieuw marktonderzoek.

Aantekeningen






Werkblad 10

1 e. Personeel:

Gebruik de uitslag van de discussie over jullie talenten bij vraag 1b om af te spreken wie welke rol krijgt in jullie bedrijf.

Verdeel de rollen (iemand kan meerdere rollen hebben en sommige rollen kunnen bij jullie bedrijf niet noodzakelijk zijn). Je kan denken aan de volgende rollen/functies:

- ✓ Directeur (CEO, houdt het overzicht in de gaten),
 - ✓ Penningmeester (CFO, financiën),
 - ✓ Marketing/communicatie en/of ICT-er (promotie),
 - ✓ Logistiek en organisatie (plaats),
 - ✓ Afdeling inkoop/verkoop (prijs),
 - ✓ Afdeling productie (productontwikkeling en -realisatie)
- 

Zijn er mensen van buiten jullie groepje, die jullie gaan helpen bij deze onderneming?





Day for Change



Colofon

Copyright: Stichting Day for Change 2017

Redactie: Babette Anhalt, Annabeth Bosman, Inge Reyntjes, Reenske Aalfs

Vormgeving: Bureau2Join



Rabobank

Day for Change wordt mede mogelijk gemaakt door de steun van de Rabobank Foundation en diverse lokale Rabobanken.

