

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.



1 a. Leden van de onderneming:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

1 b. Sterke en zwakke punten van de leden:

Bespreek met elkaar waar je denkt goed in te zijn en wat je denkt niet zo goed te kunnen. Wees eerlijk tegen elkaar maar oordeel niet. Iedereen heeft sterke en zwakke punten! Gebruik de uitkomst van de zelftest bij opdracht 4.

Sterke punten	Zwakke punten

Opdracht 11

De ondernemers

1c. Beschrijf kort wat voor ondernemers jullie zijn.

Wat voor ondernemers zijn jullie? Zijn jullie vooral enthousiast en creatief? Zijn jullie heel precies? Goed in techniek? Volhouders? We leren jullie graag een beetje beter kennen!



Opdracht 11

Het ondernemingsplan De onderneming

2. Beschrijf kort en krachtig jullie idee.

Gaan jullie ijsjes verkopen, een oppascentrale opzetten, zwemles geven aan koeien, sieraden maken van recycle materialen, hotdogs verkopen, vogelhuisjes bouwen of een modeshow organiseren? Alles kan, maar je moet wel uitleggen hoe jullie denken deze plannen te gaan realiseren. Eigenlijk is dit de voorbereiding op de pitch die jullie later in het project moeten geven. Wees enthousiast en omschrijf jullie plan zo dat anderen meteen zin krijgen om mee te doen.





Opdracht 11

Het ondernemingsplan De markt

3. Wie zijn jullie toekomstige klanten?

Je zou jullie school kunnen omschrijven als een lokale markt. Zo'n lokale markt heeft verschillende doelgroepen. Hebben jullie een aanbod dat heel leuk is voor de onderbouw of juist voor de bovenbouw? Gaan jullie misschien een dienst aanbieden waar vooral de docenten blij van worden? Beschrijf de doelgroep. En waarom denken jullie dat deze mensen jullie product gaan kopen? Hebben jullie concurrenten? Zo ja, wie zijn dat en hoe gaan jullie deze concurrenten de baas worden? Zijn jullie goedkoper, verkopen jullie op een handige plek of zijn jullie gewoon leuker?

3 a. Doelgroep: Wie zijn jullie klanten?

(Bijvoorbeeld alle jongens uit de onderbouw)

3 b. Wat zijn de belangrijkste kenmerken van jullie klanten?

3 c. Concurrentie: Concurrentieanalyse.

Wie is jullie concurrentie? En wat zijn hun goede en slechte kanten?

++ = heel goed + = goed - = slecht -- = heel slecht

Vul in onderstaande tabel eerst de naam van jullie bedrijf in en daarna de namen van andere bedrijven waarmee jullie je bedrijf hebben vergeleken. Vul daarna op de plekken daaronder plusjes en minnetjes in. Je kunt er bij het invullen voor kiezen om een bedrijf in je woonplaats in te vullen als concurrent, maar je kunt ook kijken of jullie concurrenten in de klas of in een van de andere klassen hebben.

Bedrijf	Jullie bedrijf	Concurrent 1	Concurrent 2
Naam bedrijf			
Prijs			
Kwaliteit			
Assortiment			
Locatie			
Service			
Bekendheid			



Opdracht 11

4. Plaats:

Waar ga je het product verkopen? Komen hier veel mensen? Wat is de beste plek om jullie product of dienst aan te bieden? Is online misschien de beste plek?

4 a. Promotie:

Wat doe je om jullie product bekend te maken bij de doelgroep? Hoe maak je reclame? Ga je flyer verspreiden of een website maken?



Wat is de naam van jullie bedrijf?

Verzin een passende en pakkende naam. Waarom hebben jullie voor deze naam gekozen? En hoe ziet jullie logo of beeldmerk eruit?



De 8 P's

4 b. Product & Prijs:

Bij vraag 2 heb je jullie idee al beschreven: jullie product of dienst. Welke prijs gaan jullie voor deze product of dienst vragen? Leg uit waarom je denkt dat dit een goede prijs is.

- komen jullie met deze prijs uit de kosten van inkoop?
- willen jullie klanten deze prijs betalen?





De 8 P's

4 c. People, Planet en Profit

Vertel hoe jullie bedrijf rekening houdt met People, Planet en Profit? Hebben jullie nagedacht over de inkoop van jullie producten? Werken jullie met gerecycled materiaal of doen jullie iets om eenzame ouderen te helpen? We zijn benieuwd naar jullie keuzes! Vind je het lastig om deze vraag te beantwoorden? Kijk dan nog een keer naar de video bij les 4.



4 f. Personeel

Gebruik de uitslag van de discussie over jullie talenten en de zelftestom 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?

