

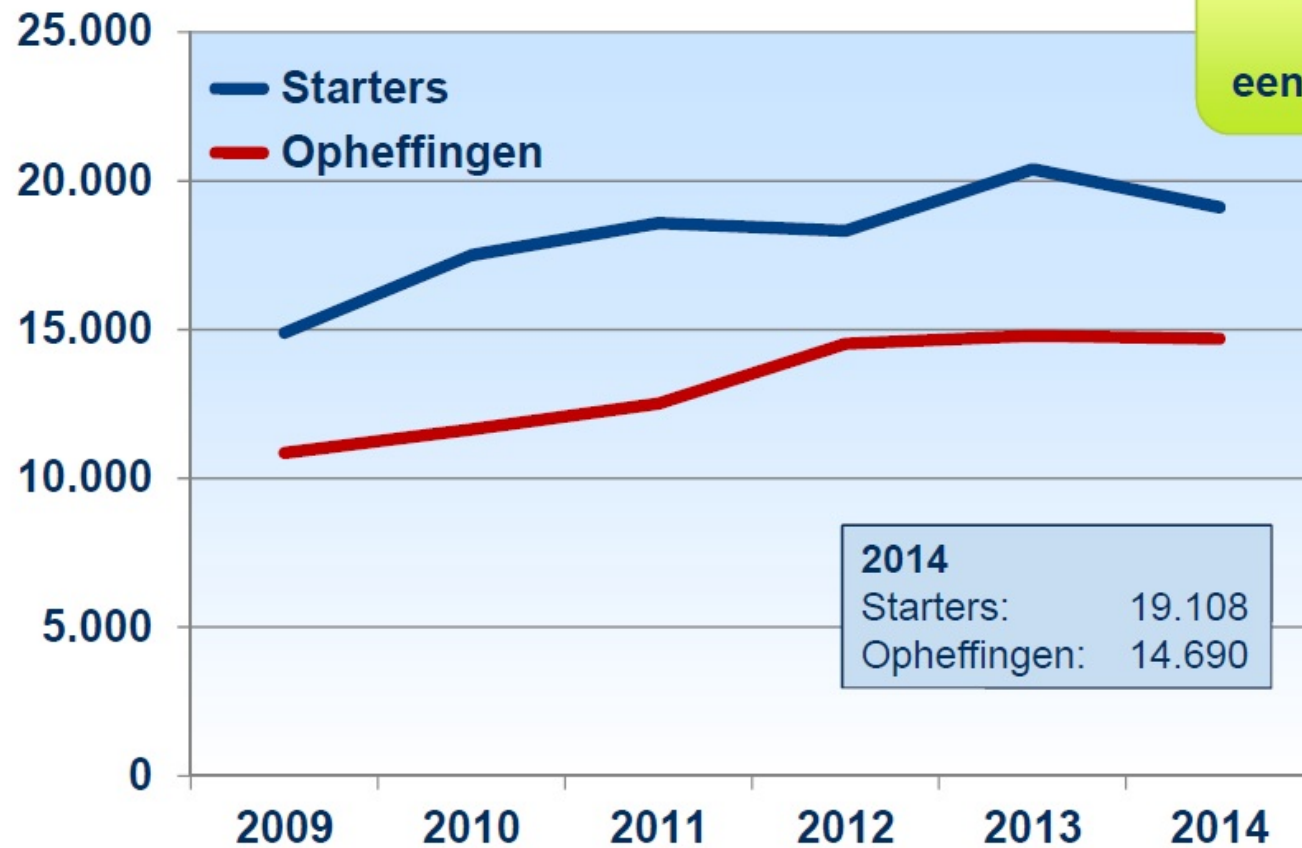
stimuleren blijvend ondernemerschap



op uitnodiging van
Bureau Zelfstandigen Gooi- en Vechtstreek

Luc Vermeulen - MKB Support

Starters in Noord-Brabant



87% starters
is zzp-er /
eenpersoonsbedrijf

2014

Starters: 19.108

Opheffingen: 14.690

Bron: KvK

Na 5 jaren stopt 50% van alle ondernemingen in Nederland
Reden: slechte voorbereiding

Mijn bijdrage: betere voorbereiding voor iedere ondernemer



"Look what I found in the dumpster!
A perfectly good business plan!"

Weerstand schrijven ondernemingsplan ?

voor de ondernemer

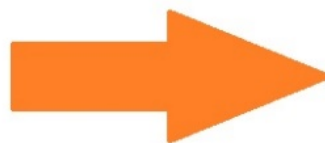
Zijn slechts ideeën op papier
Geen noodzaak (lees: geen financiering nodig)
Niet weten hoe aan te pakken

oplossing

Werk o.b.v. 'denken-doen-bijsturen'
Overtuig in kleine stappen dat het in- en overzicht biedt
Maak het de ondernemer makkelijk, bied maatwerk en
vul dit aan met uitleg per vraag



document



instrument





Beta

MKB SUPPORT PLAN

BOUW EEN BLIJVEND BEDRIJF

Welkom

Log in

[hulp nodig bij inloggen?](#)

[wachtwoord vergeten?](#)



BEPAAI DE ONDERWERPEN VAN
UW ONDERNEMINGSPLAN



ONDERNEEM
MET EEN DOEL



Vraag 1

1 / 14

Wilt u werken aan uw verkoopplan?

- ☐ Ja
☐ Nee

Volgende >

Toelichting

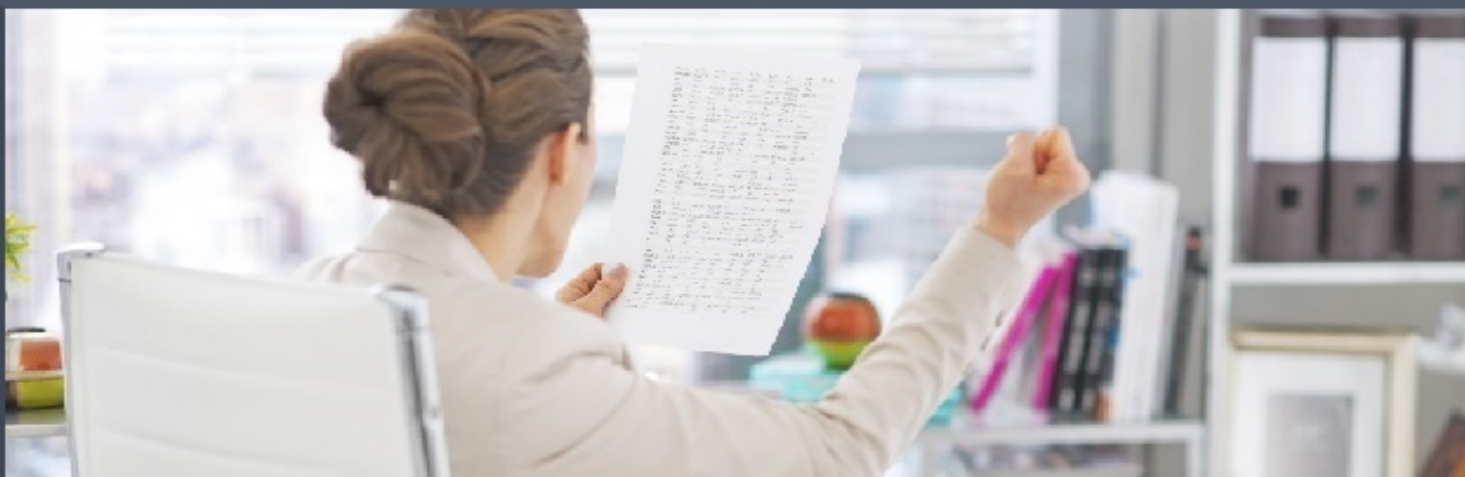
Vorbereiding is het halve werk, zo ook met ondernemen. Een goed verkoopplan geeft u richting. U bepaalt hoe u uw klanten gaat bereiken, wanneer u acties gaat uitvoeren en natuurlijk wat dat u kan opleveren. Als u deze vraag met "ja" beantwoord, zetten we deze paragraaf voor u klaar.



BEPAAAL DE ONDERWERPEN VAN UW ONDERNEMINGSPLAN



VERDIENT UW
BEDRIJF HET?



vraag 12

12 / 12

Heeft u een financiering nodig?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Volgende >

Toelichting

In deze bouwsteen van het programma bepaalt u of uw geld moet lenen om uw toekomstplannen te kunnen realiseren. Tevens geven we u een overzicht van de verschillende financieringsmogelijkheden. Al deze zaken worden aan de hand van tips, rekenmodellen en voorbeelden verduidelijk. Wel zo handig...



Home

Veel gestelde vragen

Uw profiel



De vier bouwstenen van uw ondernemingsplan

Klik op één van onderstaande hoofdstukken om te starten

KLANT, MARKT EN PRODUCT



85%



E-COACH

Nieuwe reacties

Berichten 2

Goedgekeurd 5

Aandachtspunten 0

ONDERNEEM MET EEN DOEL



85%



E-COACH

Nieuwe reacties

Berichten 2

Goedgekeurd 5

Aandachtspunten 0

ZORG DAT UW BEDRIJF WERKT



85%



E-COACH

Nieuwe reacties

Berichten 2

Goedgekeurd 5

Aandachtspunten 0

VERDIENT UW BEDRIJF HET?



85%



E-COACH

Nieuwe reacties

Berichten 2

Goedgekeurd 5

Aandachtspunten 0



Totaaloverzicht berichten

E-coaching

2 Totaal ontvangen berichten

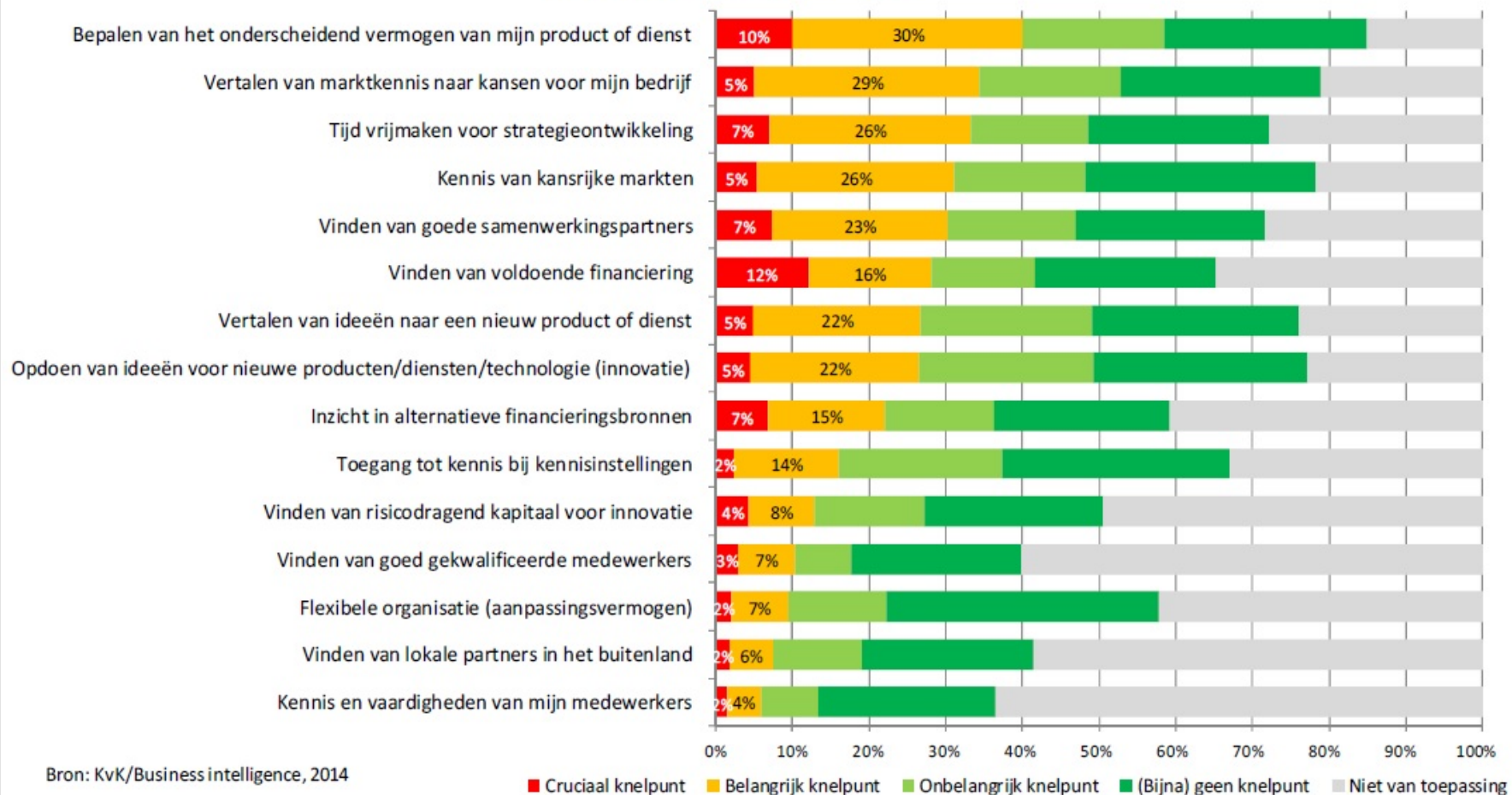
0 verzoeken voor beoordeling onderwerp

0 onderwerpen goedgekeurd

0 onderwerpen aandachtspunten

Knelpunten (gestarte) zzp-ers

Vr02. Welke van de volgende onderwerpen vormen knelpunten voor het realiseren van uw plannen? ZZP, 1 wp, n=1970





Home

**Klant, markt en product**

► Uw klanten



► Uw markt



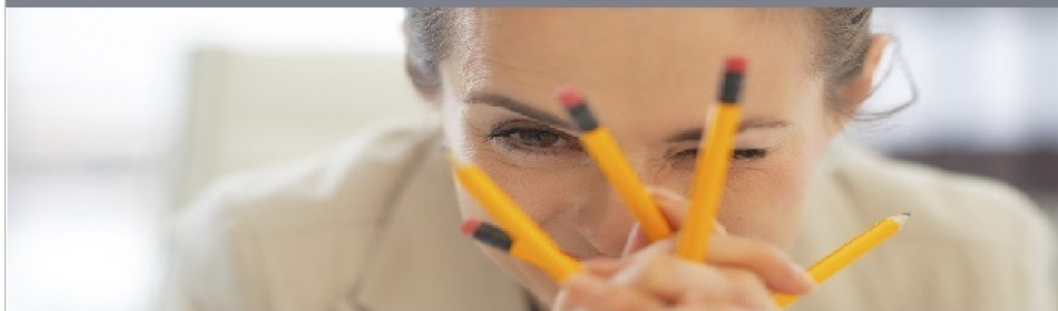
► Uw concurrentie



Veel gestelde vragen

Uw profiel

Print uw plan

**Beschrijf uw klanten**

U werkt nu aan: Uw klanten → Beschrijf uw klanten

**LET OP**

Vergeet niet om uw antwoorden op te slaan.
Klik op de knop 'Gegevens opslaan' onderaan de pagina.

Kies uw klanten. Met een goed gekozen klanten- of doelgroep is de kans op het verkrijgen van de juiste klanten groter. Ook bent u hierdoor in staat om uw werkwijze en reclame op hen af te stemmen. Kortom, is het al direct belangrijk om te weten wie uw klanten zijn en waarom ze uw product/dienst zouden willen kopen. Immers, alleen bij voldoende klanten heeft uw bedrijf bestaansrecht.

[]

string(10) "1412420180"

1. De klant staat altijd centraal, wie zijn dit voor u? Omschrijf uw klantengroepen, voorzien van een schatting van het aantal potentiële klanten per klantengroep.

Klantengroep	Omschrijving en geschat aantal potentiële klanten



Laa















**Klant, markt
en product**

STATUS

GA NAAR ONDERWERP

Beschrijf uw klanten ▶

Wat biedt uw product? ▶

**EEN HOTEL VERKOOPT GEEN KAMERS
MAAR NACHTRUST.**

Uw klanten

Een duidelijk beeld krijgen van wie uw klant echt is en waar deze behoefte aan heeft

In deze paragraaf werkt u aan uw klant- en productbeschrijving wat onderdeel uitmaakt van uw marktonderzoek.

Wat heeft u hier aan?
U zult merken dat uw antwoorden op meerdere plaatsen in het programma kunnen terugkomen. Dit geldt ook uw antwoorden op de vraag wie uw klant is. Zorg daarom dat u elke klantengroep concreet en begrijpelijk benoemd.

Doel van deze bouwsteen

U gaat hier aan de slag met het uw marktonderzoek waardoor u;
Een duidelijk beeld krijgt wie uw klant echt is en waar deze behoefte aan heeft

 Home**ONDERNEEM
MET EEN DOEL**

► Over uzelf



► Uw achtergrond



► Waarom wilt u een bedrijf starten?

 Veel gestelde vragen Uw profiel Print uw plan**Waarom wilt u een bedrijf starten?**

U werkt nu aan: Waarom wilt u een bedrijf starten? → Waarom wilt u een bedrijf starten?

**LET OP**

Vergeet niet om uw antwoorden op te slaan.
Klik op de knop 'Gegevens opslaan' onderaan de pagina.

 1. Welke eigenschappen en kwaliteiten vindt u belangrijk om succesvol te ondernemen?**1. Welke eigenschappen en kwaliteiten vindt u belangrijk om succesvol te ondernemen?**

Deze vraag gaat niet over uzelf, maar over uw beeld van een succesvol ondernemer. Geef een beschrijving van, in uw ogen, een succesvol ondernemer door zijn/haar eigenschappen te benoemen. Ben uitvoerig in uw beschrijving en argumentatie. Richt u enkel op de succesvol ondernemer, niet op zijn/haar bedrijf.

Eigenschappen en kwaliteiten zijn (positieve) karakteristieken voor iets of iemand. Voorbeelden zijn; doelgericht werken, op zoek naar nieuwe kansen, mate van zelfvertrouwen, omgaan met onzekerheden en/of het nemen van risico's.

 Meer uitleg over deze vraag **2. Wat zijn uw sterke punten?** Meer uitleg over deze vraag

 Home**VERDIENT UW
BEDRIJF HET?**

- ▶ Wat moet u investeren? 
- ▶ Hoe gaat u uw investeringen betalen? 
- ▶ Bepaal uw verwachte omzet 
- ▶ Stel uw exploitatiebegroting op 
- ▶ Breng uw financiële privé-situatie in kaart 
- ▶ Hoe ziet uw begroting in privé er uit? 
- ▶ Is uw bedrijf financieel levensvatbaar? 
- ▶ Moet u rood kunnen staan op uw rekening? 

 Veel gestelde vragen Uw profiel**Wat moet u investeren?****U werkt nu aan:** Wat moet u investeren? →

 **1. Bepaal per omzetcategorie welke omzet u in het eerste jaar denkt te behalen en licht dit toe. Beantwoord hiervoor de onderstaande deelvragen.**

**LET OP****Let op!** Vul alleen gehele bedragen in. Gebruik géén punten of komma's.**Uw omzetcategorieën****Geschatte omzet (excl BTW)**

Omzetcategorie	Gem. verkoopprijs (excl. BTW)		Hoeveelheid (aantal verkochte producten/diensten)		Omzet (per jaar)
		x		=	

Toelichting verkochte hoeveelheid product/dienst: (Beantwoord hiervoor bovenstaande deelvragen)

Omzetcategorie	Gem. verkoopprijs (excl. BTW)		Hoeveelheid (aantal verkochte producten/diensten)		Omzet (per jaar)
		x		=	

Toelichting verkochte hoeveelheid product/dienst: (Beantwoord hiervoor bovenstaande deelvragen)

Informatiebehoefte starters

Inspiratie en oriëntatiefase

- Inspiratiefase: gesprekken met (ervarings)deskundigen (ondernemers!)
- Oriëntatiefase: algemene ondernemersinformatie (Google, KvK.nl), gerichte, specifieke vragen stellen in (telefonisch) gesprek met deskundige (liefst KvK, Belastingdienst of bank).

Start- en ontwikkelfase

- Algemene aspecten: internetsearch, raadplegen zakelijke netwerken;
- Specifieke zaken: bellen met instellingen;
- Ingewikkelder informatie: voorkeur aan persoonlijk gesprek.





**Wijzen op of doorverwijzen naar
lokale informatie 'ondernemerschap'**

Teronimus van den Bosch

08:12 uur, donderdag 05-02-2015

Uitloggen

Home

Zorg dat uw bedrijf werkt

Inschrijving KvK

Rechtsvorm en juridische zaken

Vergunningen

Administratie en verzekeringen

U maakt een product

Bedrijfsruimte

Bescherm uw product

Experts

Veel gestelde vragen

Uw profiel

Print uw plan

Hoe koopt u in?

U werkt nu aan: U maakt een product → Hoe koopt u in?

Vergeet niet om uw antwoorden op te slaan.
Klik op de knop 'Gegevens opslaan' onderaan de pagina.

1. Beschrijf de ontwikkeling op uw inkoopmarkt. Geef tevens aan hoe u op deze kans of bedreiging gaat inspelen.

Naam branche:

Omschrijving ontwikkeling van uw inkoopmarkt

Ja

Nee

Ja

Nee

Uw reactie op deze kans of bedreiging

» Meer invulvelden

Toelichting en tips bij deze vraag

Hulp document | uw inkoopplan

Opdracht: vergelijk uw opgevraagde offertes

Hoe vraagt u een offerte op?

Bepaal eerst bij welke leveranciers het interessant is om een prijsopgave te doen. Formulier uw vraag duidelijk en ben hierin volledig.

Downloads

Als u wilt, kunt u deze documenten downloaden om aan de slag te gaan met dit onderwerp.

► Checklist vragen offerte (excel)

► Inventarisatie van inkoopbehoeften (.pdf)

► De juridische aspecten van inkopen (video)

Hoe vergelijkt u offertes?

Voor een eerlijke vergelijking bepaalt u welke inkoopvoorwaarden belangrijk voor uw bedrijf zijn.

[Lees meer >](#)

2. Beschrijf uw inkoopbeleid: bij wie wilt u wat inkopen en tegen welke condities.

Inkoopbeleid

1

Gegevens leverancier

Naam bedrijf

Wat koopt u in

Soort zakelijke relatie (zie 'meer' uitleg over deze vraag)

Inkoopcondities

» Meer invulvelden

Toelichting en tips bij deze vraag

1 [2] 3

Wijzigingen opslaan

 Home**ZORG DAT UW
BEDRIJF WERKT**

- ▶ Hoe ziet uw start eruit? 
- ▶ Welke rechtsvorm past u het beste? 
- ▶ KvK, BTW en intellectueel eigendom 
- ▶ Administratie en verzekeringen 
- ▶ U maakt uw eigen product 

 Veel gestelde vragen Uw profiel Print uw plan**Administratie en verzekeringen****U werkt nu aan:** Administratie en verzekeringen → Administratie en verzekeringen

Vergeet niet om uw antwoorden op te slaan.
Klik op de knop 'Gegevens opslaan' onderaan de pagina.

1. Bent u verzekerd of gaat u uzelf verzekeren tegen (normale) bedrijfsrisicos?**Opstal / inventaris**

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Bedrijfsschade

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Transport verzekering

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven

- ☐ Ja



**Alleen ga je hard
Samen kom je verder**
de kracht van de 'local hero'



bouw een blijvend bedrijf

Home



VERDIENT UW
BEDRIJF HET?

Wat moet u investeren?



Hoe gaat u uw
investering betalen?



Bepaal uw omzet



Stel uw exploitatie-
begroting op



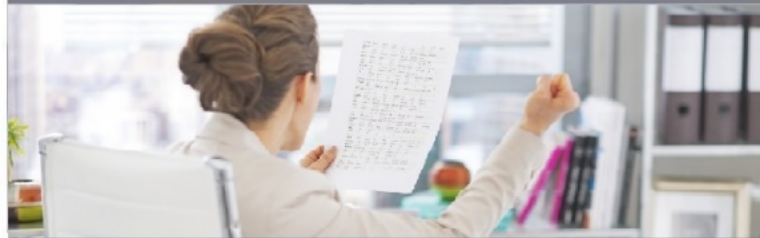
Is uw bedrijf financieel
levensvatbaar?



Experts

Veel gestelde vragen

Uw profiel



Wat moet u investeren?

U werkt nu aan: Wat moet u investeren? →

Met de exploitatiebegroting (ook "Verlies- en Winstrekening" genoemd) zet u de verwachte omzet, kosten en winst op een rij. Dit voor de periode van de eerste drie jaren.



Expert tip | Administratie en belastingen

Hoe zorgt u dat uw openingsbalans in balans is?

Uw investeringen moeten betaald worden. Dit betalen heeft financieren.



Internet links

In deze links leest u meer over dit onderwerp.



Downloads

Als u wilt, kunt u deze documenten downloaden om aan de slag te gaan met dit onderwerp.



Download



Aanvragen financiering: waar op te letten?

Lees meer

"Bespaar op uw kosten
en kies voor shortlease"



Esther Tepper
Lease Online



4:14



Gregor van Hoek
Unitr Reclamevormgeving



Peter der Hooegeven
Hooegeven assurantien

"Werken vanuit huis
of
vanuit een kantoor"

1 2 3 4

Gegevens opslaan



Vorbereiding op (BBZ) aanvraag

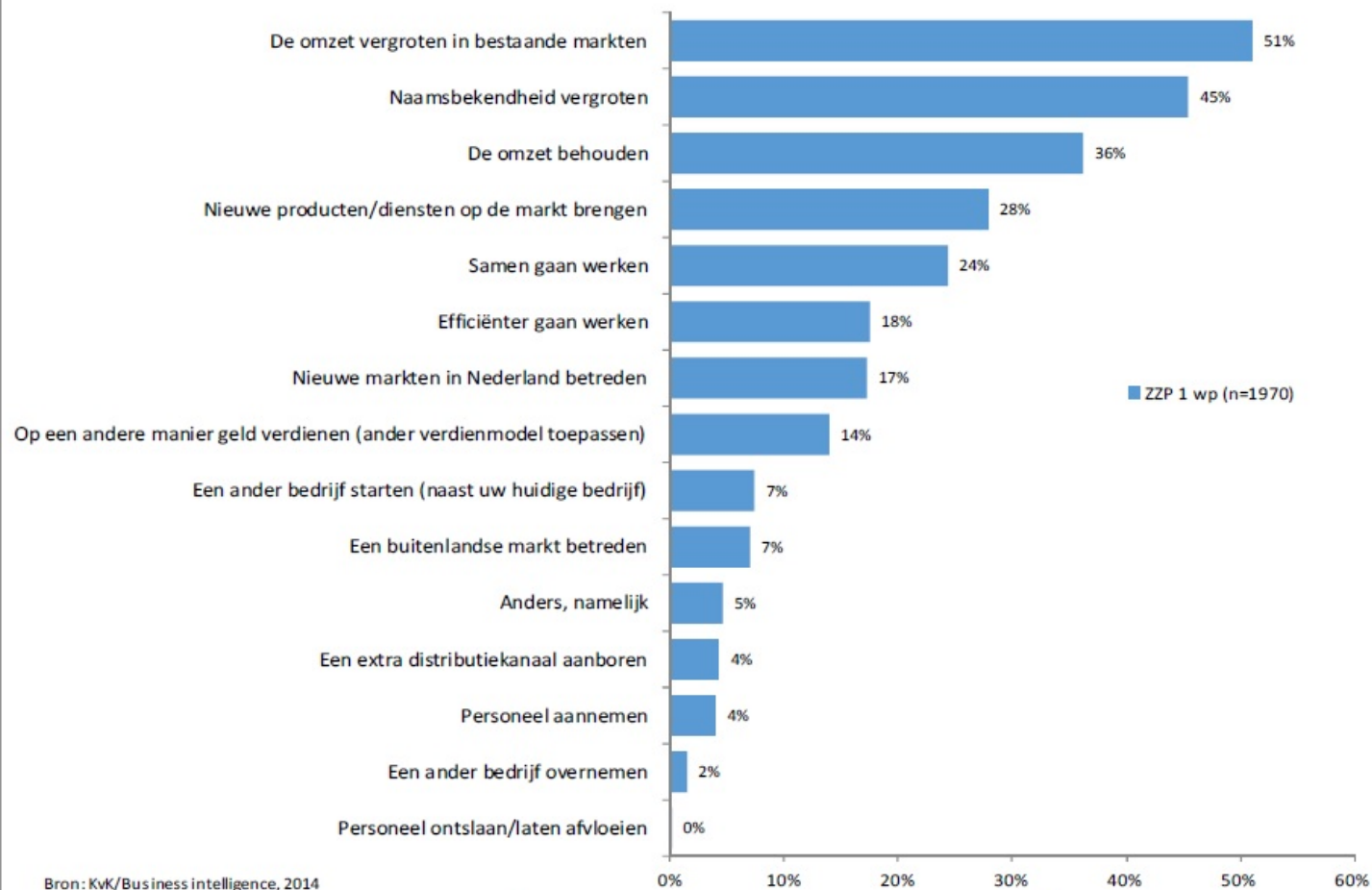


Warme overdracht naar businesscoach



Plannen /ambities (gestarte) zzp-ers

Vr01 Welke concrete plannen heeft u voor uw onderneming in de komende 12 maanden? U kunt meerdere antwoorden geven.



Inkopen halffabrikaat	€ 500	€ 2000	€ 2000
Inkopen materialen	€ 2000	€ 2000	€ 2000
Overige variabele kosten voor dit product	€ 2000	€ 2000	€ 2000
Totaal Variabele kosten	€ 45.500	€ 2000	€ 2000

[toon historie >>](#)

[sluiten X](#)

e-coach zegt:

14-11-2014 | 15.54u

Beste Luc,
Je bent goed bezig! Let er op dat je variabele kosten consistent doorvoert.



u zegt:

12-11-2014 | 12.01u

Dank je coach, was net even de tip die ik nodig had.



Stuur uw bericht:

wis

verstuur

[Meer uitleg, tips, voorbeeld bij deze vraag](#)

1 2 3 4

Gegevens opslaan

Home

VERDIENT UW BEDRIJF HET?

▶ Wat moet u investeren?

▶ Hoe gaat u uw investering betalen?

▶ Bepaal uw omzet

▶ Stel uw exploitatiebegroting op

▶ Is uw bedrijf financieel levensvatbaar?

Veel gestelde vragen

Uw profiel



Wat moet u investeren?

U werkt nu aan: Wat moet u investeren? →

verberg historie >>

sluiten X

✓ beoordeling e-coach:

11-11-2014 | 9.54u

Heb je aanpassingen gezien, zijn helemaal in orde zo!



⚠ beoordeling e-coach:

09-11-2014 | 7.45u

Neem ook je voorraad mee in je vlottende activa. Neem deze op tegen inkoopwaarde exclusief btw.



LET OP

Vergeet niet om uw antwoorden op te slaan.
Klik op de knop 'gegevens opslaan' bovenaan of onderaan de pagina.

Met de exploitatiebegroting (ook 'Verlies- en Winstrekening' genoemd) zet u de verwachte omzet, kosten en winst op een rij. Dit voor de periode van de eerste drie jaren.

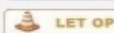
1. Keuze manier omzetbegroting

Om uw omzet (= uw optelsom van jaarlijks verstuurde facturen, excl. BTW) per jaar te bepalen, stelt u eerst uw omzet categorieën vast. In de meeste gevallen is omzet te realiseren door producten en/of diensten te verkopen (wat) OF aan te geven aan welke klantengroep(en) (wie) u verkoopt. In de vragen 1 en 3 van paragraaf 3.1 heeft u aangegeven wat en wie dit voor u zijn.

Belangrijk is nu dat u eerst een keuze maakt op welke manier u uw eigen omzet wilt gaan begroten. Maak hiervoor een keuze uit de 'wat' en/of 'wie' benadering en vink deze aan in onderstaande tabel.

Product / dienst (wat)

Klantengroep (Wie)



LET OP

Maximaal 5 keuzen mogelijk.

Product / dienst (wat)

Bejaarden

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

Uw omzet categorieën doorvoeren

Klik op deze knop om uw omzet categorieën in



Meten duurzaam succes (één centrale database)
Ondernemers monitor



Luc Vermeulen

Laatste inlog: 16-04 2014, 9.30 uur

09.30 uur, maandag 16 april 2014

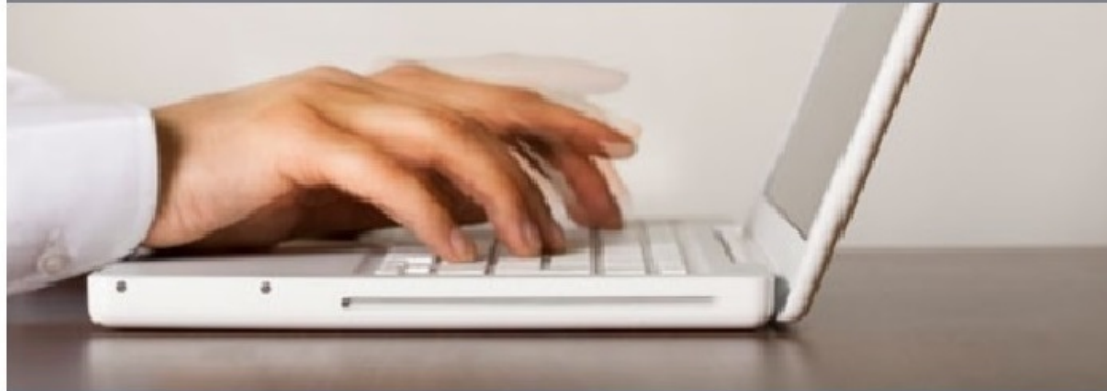
 Uitloggen

Overzicht

Nieuwe klant

Uw profiel

Uw campagne



Overzicht klanten

Luc Vermeulen

» **nieuwe klant aanmaken**



[toon alle klanten >>](#)

ID	Naam klant	actief tot	expert-bericht	vraag	beoordeling
21	Ria Bokshoven	01-03-2015		 (5)	 (6)
22	Bert Leeuw	01-04-2015			
23	Henk Jansen	12-05-2015	 14-04-2015	 (2)	 (3)
24	Mirjam de Groot	02-02-2015	 20-05-2015		

 [Meer uitleg](#)

< 1 van 5 > 50 ▼







Samen in gesprek gaan?