

# Starten als zelfstandig ondernemer

partners in ondernemen

liantis



unizo

samen voor #sterkondernemen

unizo





**UNIZO**  
versterkt ondernemers





5

Provinciale kantoren  
+ Brussel

275

Lokale  
ondernemers-  
verenigingen

24

Kantoren

# In de buurt

Het grootste ondernemersnetwerk  
van Vlaanderen én Brussel

be  
be.brussels

unizo

# Onze 3 kernactiviteiten

**VERDEDIGEN** door belangenbehartiging

**VERSTERKEN** door advies en infosessies

**VERBINDEN** door netwerken





# Businessplan

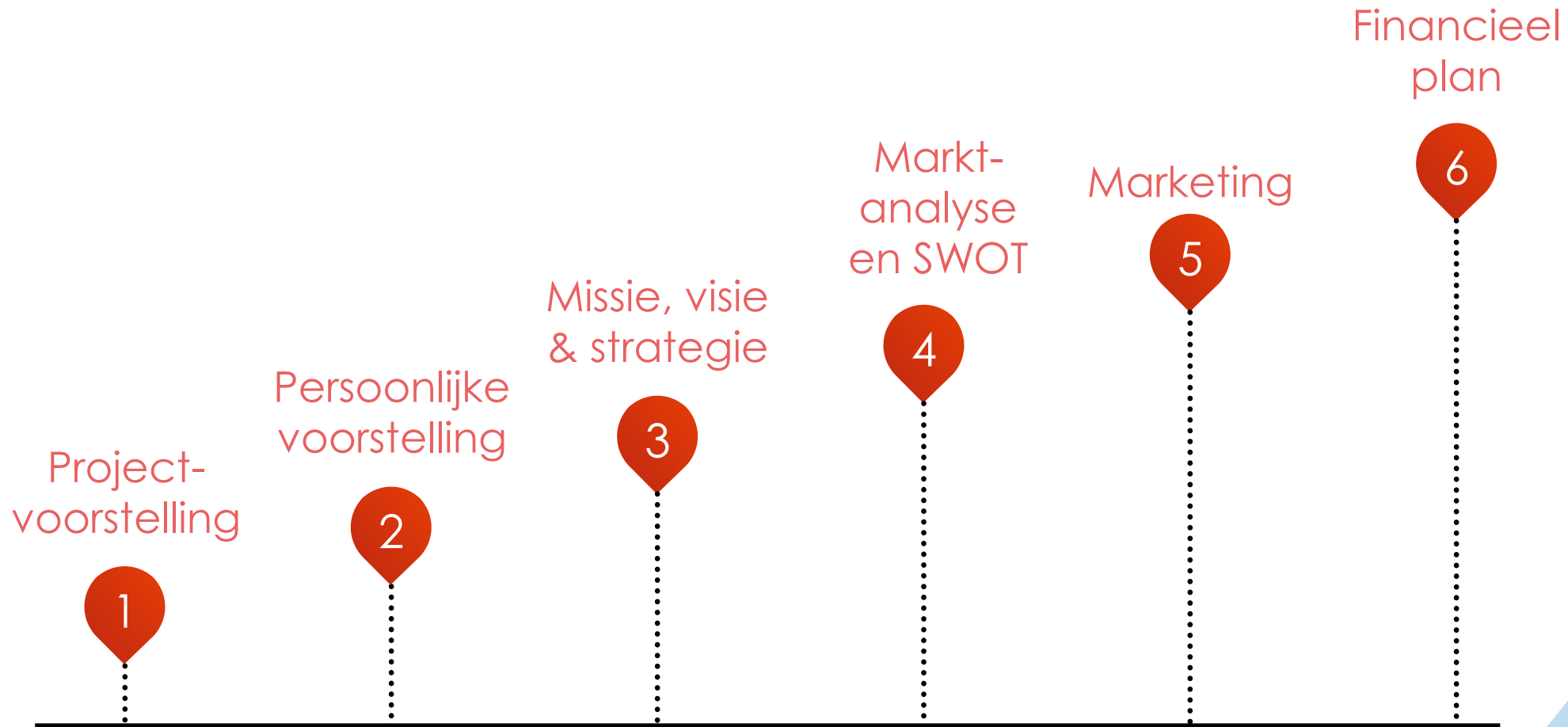


# Waarom een businessplan ?

---

- Inzicht in het marktpotentieel en de financiële haalbaarheid
- Nodig voor de aanvraag van financiering
- Pijnpunten ontdekken:
  - Missie en visie
  - Organisatie en taakverdeling
  - Duidelijke financiële en boekhoudige afspraken
  - Financiële onduidelijkheden:
    - \* Startkapitaal
    - \* Bijkomende investeringen
    - \* Rentabiliteit

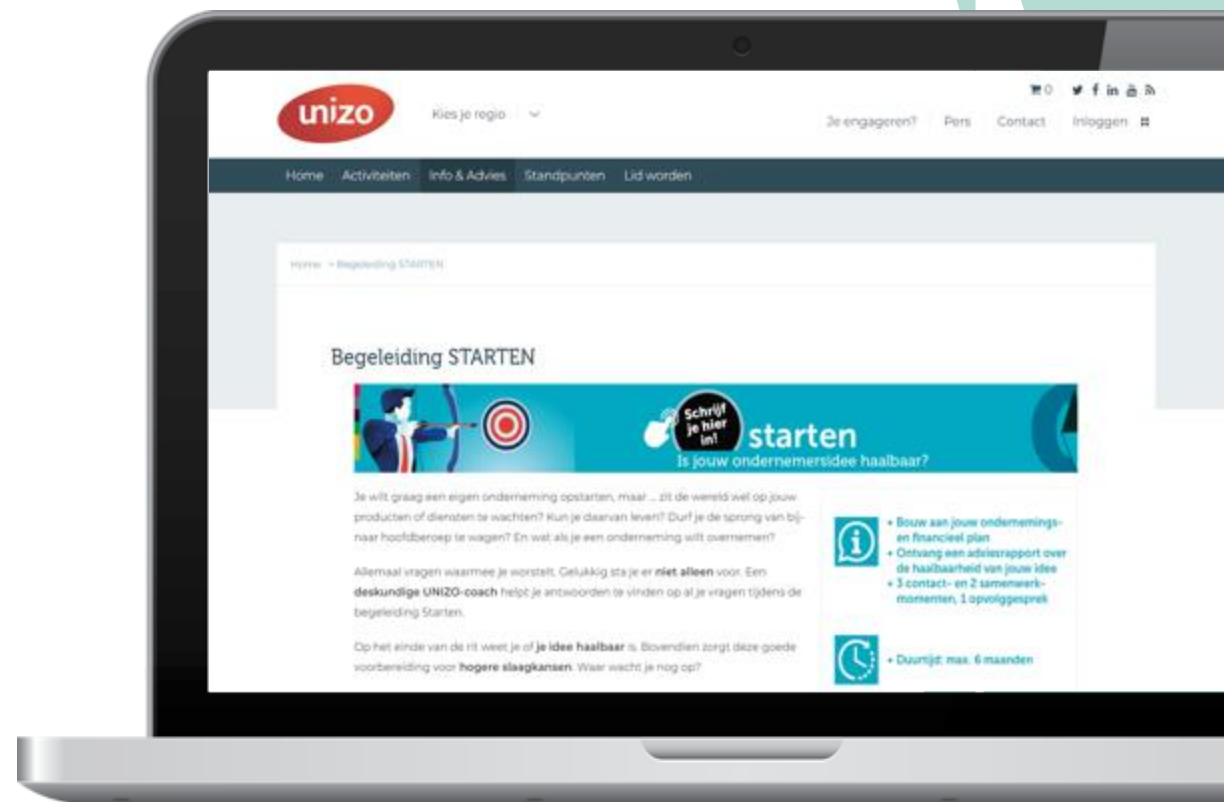
# Jouw businessplan



# Laat je ondersteunen !



[www.startersplatform.be](http://www.startersplatform.be)



[www.unizo.be/starters](http://www.unizo.be/starters)

unizo





# Van idee tot onderneming met het Startersplatform

...  
...  
...  
...  
...

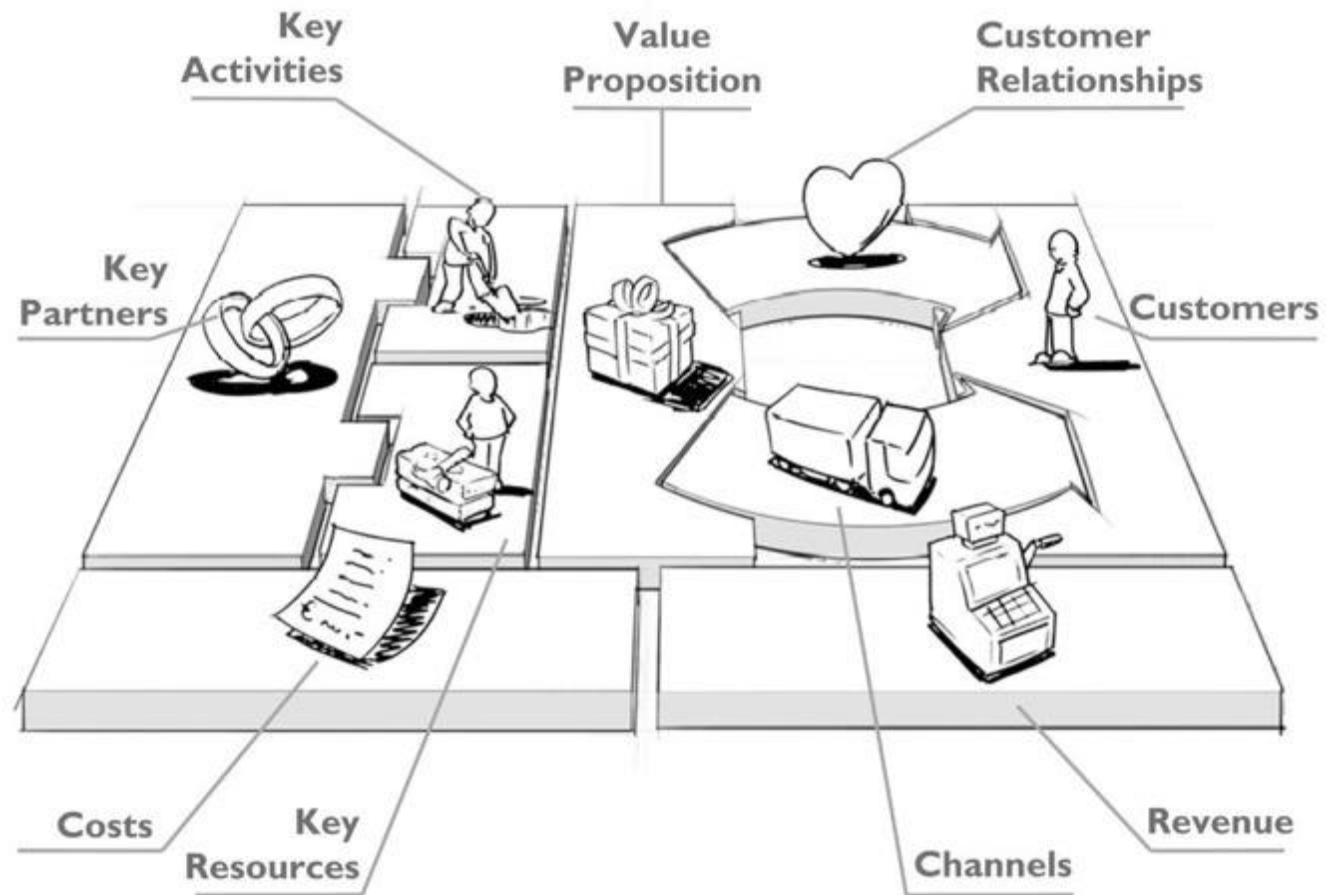


... dat je helpt je onderneming succesvoller te maken.

**Het idee**



# Zelf aan de slag?



[www.unizo.be/bmc](http://www.unizo.be/bmc)

unizo

# Andere mogelijkheden...

- Franchise
- Overname





**Ondernemer**





# Ondernemerscompetenties



Doorzetter



Beslissingen  
nemen



Oplossingsgericht



Persoonlijke  
sterktes



Werkpunten



Voldoende kennis  
van de markt



Voldoende  
strategische  
bedrijfskennis



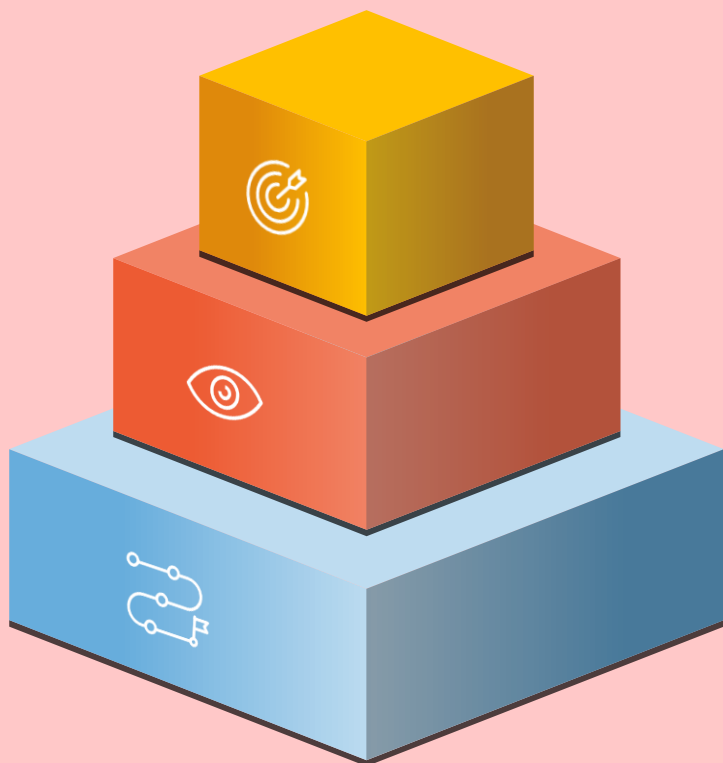
Accuraat



Klantgericht

**Strategie**





**MISSIE**

bestaansreden



**VISIE**

richting



**STRATEGIE**

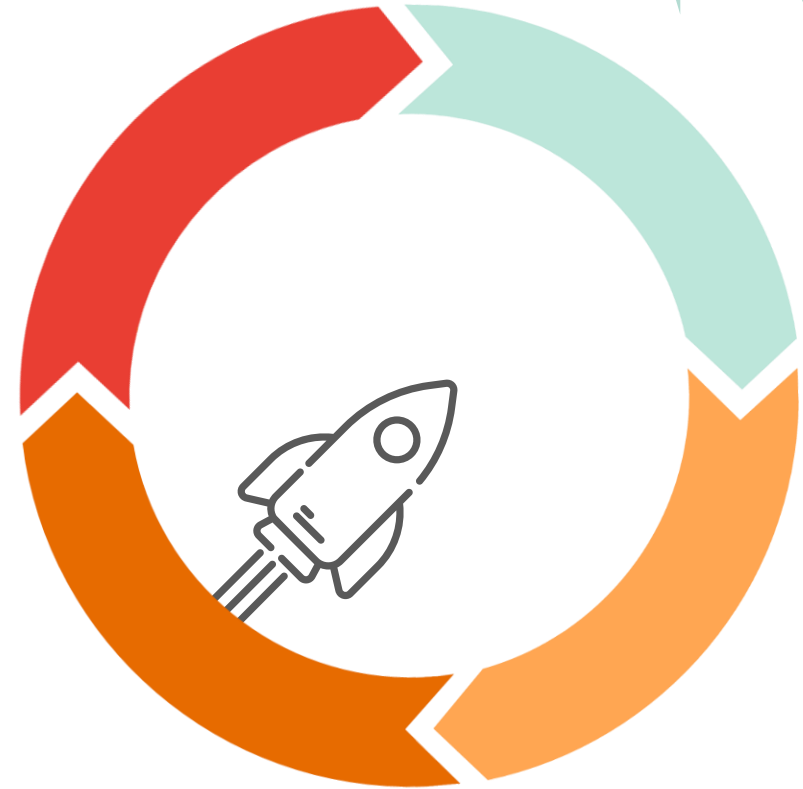
actieplan

**Markt**



# Marktanalyse

- 1 Wie zijn mijn klanten?
- 2 Wie zijn mijn concurrenten?
- 3 Wie zijn mijn leveranciers en/of partners?
- 4 Welke tendensen kunnen een rol spelen?





# Klanten



- Geografisch
  - Waar wonen mijn klanten?
  - Waar werken mijn klanten?
  - Waar shoppen mijn klanten?
- Socio-economisch
  - Waar hechten mijn klanten belang aan?
  - Welk inkomen hebben mijn klanten?
  - Welke levensstijl hebben mijn klanten?

# Concurrenten



- Wie zijn mijn concurrenten?
  - Waar zijn ze gelegen?
  - Welk soort klanten hebben ze?
- Wat doen ze?
  - Welke dienstverlening bieden ze aan?
  - Hoe ziet hun assortiment er uit?
  - Hoe maken ze zichzelf bekend?
  - Welke prijs hanteren ze?

# Leveranciers/Partners



- Welke leveranciers en/of partnerships heb ik nodig?
  - Wie is er?
  - Waar zijn ze gevestigd?
  - Wat hebben ze te bieden?
  - Wat zijn hun sterke en zwakke punten?

# Tendensen



- Welke trends spelen een rol in jouw sector?
  - Demografische ontwikkelingen
  - Wetgeving
  - Ecologie
  - Economische toestand
  - socio-culturele ontwikkelingen
  - Technologische ontwikkelingen

# Organisatie



unizo





**Marketing**



# Marketingplan

- Welke producten/diensten bied ik aan?
- Welke prijszetting pas ik toe?
- Via welke kanalen kom ik bij mijn klant terecht?
- Hoe maak ik promotie?



# Producten en/of diensten

---

- Wat verkoop ik aan de klant?
- Waar betaalt hij voor?
- Wat is mijn Unique Selling Point (USP)?

# Prijsbepaling

- Prijsstrategie:
  - Op basis van interne financiën (nadruk op kosten)
  - Op basis van de markt (nadruk op concurrentie)
  - Op basis van bevraging (nadruk op klanten)



# Plaats

---

- Via welk kanaal komt mijn product/dienst bij de klant terecht?
  - Fysieke locatie, online, combi
- Welke regio kies ik om mijn diensten aan te bieden?



# Promotie

- Welke kanalen ga ik gebruiken om naar mijn doelgroep te communiceren?
- Kies ik voor online, offline of combinatie?
- Hoe ga ik de return van mijn promotie-inspanningen meten?



# Financieel plan



# Financieel plan

---

- Balans: investeringen en financiering
- Resultatenrekening: kosten & opbrengsten
- Haalbaarheidsonderzoek

# Balans

- Wat heb ik nodig om mijn activiteiten te kunnen uitvoeren? :
  - pand, inrichting, computer, machines, voorraad, auto, buffer, ...
- Wat kost dit?
- Hoe ga ik dat betalen?
  - eigen inbreng en/of vreemd vermogen?

# Resultatenrekening

Kosten	Opbrengsten
<p><b>vaste kosten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• huisvestigingskosten</li><li>• administratieve kosten</li><li>• marketingkosten</li><li>• exploitatie- en productiekosten</li><li>• personeelskosten</li><li>• verplaatsingskosten</li><li>• financiële kosten</li><li>• afschrijvingen</li></ul>	<p><b>bedrijfsopbrengsten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• omzet</li></ul>
<p><b>variabele kosten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aankoop grondstoffen/goederen</li><li>• Verpakkings- en verzendkosten</li><li>• ...</li></ul>	

# Haalbaarheid

---

- Welke omzet heb ik minimaal nodig om rendabel te zijn?
- **Interne haalbaarheid**  
Bereik je de doodpuntomzet met de geplande investering, financiële middelen, vaste kosten en persoonlijke doelen?
- **Externe haalbaarheid**  
Haal je de doodpuntomzet rekening houdend met het marktpotentieel en –spelers?



# Bedankt

partners in ondernemen



samen voor **#sterkondernemen**

