

Je eigen bedrijf

Schooljaar 2011-2012 klas 3 BBL/KBL

Handel & Administratie



Inleiding

In dit project ga je een eigen bedrijf beginnen.

Wat moet je hiervoor doen? Je gaat een ondernemingsplan maken. Onderdeel hiervan is o.a. marktonderzoek, marketingmix en je administratie.

Naar aanleiding hiervan maak je een voorstel voor het te voeren assortiment, de verkoopprijzen, naam en huisstijl voor de winkel.

In deze projectopdracht wordt per hoofdstuk van het ondernemingsplan een toelichting gegeven en tips waar aan je moet denken in dat hoofdstuk. Natuurlijk mag je het zelf verder uitbreiden.

In dit project zul je veel moeten samenwerken. Hiervan zul je veel leren. Belangrijk is om eerlijk naar elkaar te zijn en goed te overleggen.

Aan het eind van deze module zul je beoordeeld worden op je ondernemingsplan en de onderlinge samenwerking.

1. Het Ondernemingsplan

Wanneer jullie je eigen winkel willen beginnen zul je een aantal zaken duidelijk moeten hebben, wie is je doelgroep, wat ga je verkopen, waar ga je inkopen en voor hoeveel ga je het weer verkopen enz.

Dit leg je vast in een ondernemingsplan. De inhoudsopgave van jullie ondernemingsplan moet er als volgt uit zien:

Inleiding

Hoofdstuk 1	De ondernemers
	1.1 CV
	1.2 Omschrijving groep
Hoofdstuk 2	Keuze winkel
	2.1 Soort
	2.2 Rechtsvorm
Hoofdstuk 3	Marktonderzoek
	3.1 Vragenlijst
	3.2 Samenvatting van de uitkomst
	3.3 Bepalen doelgroep
	3.4 Concurrentie
	3.5 Marktanalyse
Hoofdstuk 4	Marketingmix (4 P's)
	4.1 Product
	• Overzicht keuze producten, inkoopkanaal, inkoopprijs • Waarom deze producten? • Waarom hier inkopen?
	4.2 Prijs
	• Overzicht product met verkoopprijs • Waarom deze verkoopprijzen?
	4.3 Huisstijl
	• Logo • Briefpapier • Visitekaartjes
	4.4 Promotie
	• Overzicht promotiemateriaal
	4.5 Plaats
	• Waarom deze plaats?
	4.6 Presentatie
	4.7 Personeel
	4.8 De opening
	• Overzicht activiteiten en kosten

Hoofdstuk 5	De administratie
	5.1 Investeringsbegroting
	5.2 Financieringsplan
	5.3 Beginbalans
	• Inkoop aantallen
	• Beginbalans met rekeningnummers
	5.4 Exploitatiebegroting eerste jaar
	5.5 Eindbalans
Bijlage 1	Uitslag marktonderzoek
Bijlage 2	Voorbeelden Promotiemateriaal

1.1 Toelichting op de verschillende hoofdstukken

Hoofdstuk 1 De ondernemers

In het eerste hoofdstuk van je ondernemingsplan ga je in op wie jullie zijn. Jullie beginnen een eigen winkel, dus zijn jullie ondernemers.

Wat moet er in ieder geval in dit hoofdstuk staan:

- Ieder groepslid maakt een CV (zelf al eens gemaakt en anders voorbeelden genoeg op Internet)
Ook vind je in Microsoft Word sjablonen (klik linksboven op de windows-knop → Nieuw → tabblad CV's)
- Maak een omschrijving van jullie groep. Denken jullie dat je goed zult samenwerken of juist niet, wat is er goed aan jullie groep en wat minder enz.

Hoofdstuk 2 Keuze voor winkel

Hoofdvraag in dit hoofdstuk is: wat voor soort winkel ga je beginnen?

Denk hier met je groep over na. Denk ook na over een naam voor je winkel en in welke regio/plaats je de winkel gaat vestigen.

Rechtsvorm

In Nederland kennen we verschillende soorten rechtsvormen.

- Maak een overzicht van 5 rechtsvormen en geef aan wat de kenmerken hiervan zijn. Gebruik hiervoor het materiaal op StudieReg
- Voor welke rechtsvorm kiezen jullie, leg ook uit waarom.

Hoofdstuk 3 Marktonderzoek

Per groepje krijg je van je docent een aantal klassen of docenten aangewezen waar jij je marktonderzoek moet uitvoeren. Belangrijk is dat je ervoor zorgt dat er minstens 30 mensen jouw enquête in zullen vullen.

Dit gaan we doen via een functie in Google Documents. Maak voor je winkel een Google-account aan of gebruik een eigen Google-account.

1. Log in bij Google
2. Ga naar Documenten
3. Klik op Nieuwe maken → formulier
4. Kies een titel en evt. een toelichting
5. Met de knop Item toevoegen (linksboven) kun je vragen toevoegen
6. Maak de vragen. (hieronder zie je een aantal voorbeelden)

Probeer zoveel mogelijk te werken met meerkeuzevragen.

Op StudieReg vindt je een screencast over het maken van een formulier met Google Docs.

Wanneer jullie je vragenlijst klaar hebben, laat hem dan eerst zien aan de docent voordat je hem publiceert en dus door anderen laat invullen.

Verstuur de vragenlijst naar bekenden, leg uit dat het een opdracht voor school is.

Voorbeeldvragen

-man/vrouw

-leeftijd

-wat vind de beantwoorder van je idee voor deze winkel

-welke producten moet deze winkel verkopen (geef voorbeelden en laat de beantwoorder zaken aanvinken, geef ook de mogelijkheid om ze zelf wat in te laten vullen.

-wat wil de beantwoorder maximaal betalen voor een voorbeeldproduct

Natuurlijk mag je zelf ook meer vragen bedenken.

De vragenlijst print je uit en voeg je toe aan je ondernemingsplan. Vertel ook hoeveel mensen jullie enquête heeft ingevuld.

Nadat de enquêtes zijn ingevuld maak je in je ondernemingsplan een samenvatting van de uitslag. Doe ook de complete uitslag als bijlage bij je ondernemingsplan.

Bepalen doelgroep

Naar aanleiding van het marktonderzoek kun je bepalen wat je doelgroep zal zijn. Denk hierbij aan geslacht, leeftijdsgroep en eventueel andere factoren.

Concurrentie

Nadat jullie bepaald hebben waar jullie je ongeveer gaan vestigen en weet wat je doelgroep is kun je aangeven wie jullie concurrentie is.

Maak hiervan een overzicht. Geef ook aan wat de sterke en zwakke punten zijn van de concurrentie ten opzichte van jullie winkel.

Marktanalyse

Ken je markt. Rabobank en de HBD hebben analyses gemaakt van de markt waarin jullie actief zijn. Gaat het goed of slecht met jullie branche? Wat zijn de positieve en negatieve ontwikkelingen. Geef aan wat de kansen en bedreigingen liggen voor jullie winkel.

Links:

<http://www.rabobank.nl/bedrijven/kennis/branches/>

<http://www.hbd.nl/> → kies je branche

Hoofdstuk 4 Marketingmix (4 P's)

In dit hoofdstuk zul je uitleggen wat je product zal zijn, wat de prijzen zullen zijn, hoe je promotie gaat maken voor je winkel en op welke plaats je winkel is gevestigd. Ook moet je nadenken over een spectaculaire opening.

Product

Naar aanleiding van het marktonderzoek bepaal je welke producten je gaat verkopen in de winkel. Dit moeten er minimaal 5 en maximaal 10 zijn.

- Maak voor elk van je producten een duidelijke omschrijving van het product. Geef hierin aan waarvoor het product te gebruiken is en waarom juist dit product zo goed voor is. Geef ook het merk en typenummer.
- Maak een overzicht van de producten die je wilt gaan verkopen. Geef daarbij aan waar je deze producten wilt gaan inkopen en wat dan de inkoopprijs per stuk is. Doe dit in Excel.
- Maak ook een stukje waarin je vertelt waarom je voor die producten hebt gekozen.
- Maak ook een stukje waarin je vertelt waarom je gaat inkopen bij de gekozen leverancier.

Prijzen

Nu je weet welke producten je gaat verkopen en wat de inkooprijzen zijn, zul je ook verkoopprijzen moeten bepalen.

Hiermee moet je rekening houden met wat er in het marktonderzoek geantwoord is.

Let er op dat het doel van je bedrijf is winst maken.

- Zet in het overzicht van producten die je bij 'product' hebt gemaakt ook de verkoopprijzen. Denk ook aan BTW.

Vertel in een stukje waarom je voor deze prijzen voor de producten hebt gekozen.

Huisstijl

Voor je winkel moeten jullie een eigen huisstijl ontwikkelen. Je maakt het volgende:

- logo
- briefpapier
- visitekaartjes

Promotie

Je moet natuurlijk promotie maken voor je winkel. Bedenk welk promotiemateriaal je met je groepje gaat ontwikkelen. Maak hiervan een overzicht. Denk aan folders, flyers, filmpje enz.

- Maak hiervoor ook een aantal voorbeelden en voeg deze toe als bijlage bij het ondernemingsplan. Denk hierbij aan je ontwikkelde huisstijl.

Plaats

- Waar ga je jullie winkel vestigen. Denk eerst na over de locatie; centrum/industrieterrein of ergens anders.
- Zoek een pand. Dit mag een leegstaand pand zijn wat je bij een makelaar kunt vinden, maar mag ook een bestaand pand zijn.

Presentatie

Hoe ga je je winkel inrichten? Denk hierbij aan de opbouw van je assortiment.

1. Maak een plattegrond van de winkel.
2. Maak een winkelindeling. Dus waar komt de ingang, kassa, rekken, tafels enz.
3. Geef een beschrijving van elk van de onderstaande punten. Hoe zien jullie dit in jullie winkel? Denk hierbij aan jullie huisstijl.
 - Inrichting van de winkel (meubels/kasten/rekken)
 - Materiaalgebruik
 - Kleurgebruik
 - Licht (tl of sfeerlicht)
 - Sfeer
 - Etalages
 - Bedieningsvorm
4. Voor één van je producten ga je een artikelpresentatie maken.

Personeel

Ga je personeel in dienst nemen? Zo ja, hoeveel fte? Fulltime/partime?

De Opening

Natuurlijk ga je je winkel openen. Bedenk wat voor activiteiten je wilt doen. Je kunt denken aan openingsacties, versiering van de winkel en misschien kun je anderen dingen, via bekenden, regelen om er een spectaculaire opening van te maken.

- Maak een overzicht van de geplande activiteiten met kosten.

Hoofdstuk 5 de Administratie

Om te bepalen hoeveel winst je maakt met je winkel moet je een financiële administratie bijhouden.

Investeringsbegroting

Hoeveel geld moet je investeren in je bedrijf. Wat ga je allemaal kopen voor je bedrijf? Maak hiervan een overzicht. Denk hierbij aan voorraad producten, pand eventueel een vervoersmiddel.

Financieringsplan

Hoe ga je de investering betalen? Maak hiervan een overzicht.

Voor je winkel krijg je € 200.000,- beschikbaar. Dit is Eigen Vermogen. Eventueel kun je geld lenen van de bank.

Beginbalans

De investeringsbegroting en financieringsplan samen is de beginbalans. Let op dat de totalen van beide zijden gelijk zijn.

<i>de punten van de investeringsbegroting</i>	<i>Eigen Vermogen Lening Bank</i>

Exploitatiebegroting

Maak voor het eerste jaar een begroting per maand. Dit volgens onderstaand schema

Omzet
Inkoopwaarde omzet -/-
 Brutowinst
Bedrijfskosten (opsplitsen) -/-
 Nettowinst

Een voorbeeld staat op StudieReg

Eindbalans

Maak naar aanleiding van je exploitatiebegroting een verwachte eindbalans na 1 jaar. Deze is in principe gelijk aan je beginbalans. Toevoegen de Winst. Dit geld zet je op een bankrekening en wordt toegevoegd aan je Eigen Vermogen.

2. Presentatie van je ondernemingsplan

Nadat je het gehele ondernemingsplan hebt afgerond ga je deze presenteren. Je gaat hier het programma Powerpoint voor gebruiken.

Eisen Powerpoint:

- Minimaal 6 dia's
- Aansluiten bij de huisstijl (dus heb je een groen logo, geen rode achtergrond)
- Denk aan een inleiding en een afsluitende dia
- Tijdsduur presentatie: 15 min

Welke onderwerpen moeten in de dia naar voren komen?

- Inleiding/Inhoud
- Ondernemers
- De P's
- Investeringsbegroting en financieringsplan
- Hoeveel winst ga je halen na 1 jaar?
- Afsluiting

Waar wordt je op beoordeeld?

Powerpoint(8p):

- Ondersteunend.
- Steekwoorden (niet teveel tekst, max 20 woorden ps)
- Goed leesbaar (lettergrootte, kleurcontrast)
- Overzichtelijk
- Plaatjes
- Geen afleidende effecten

Presentatie(12p):

- Vertellen (niet voorlezen)
- Alle leden van de groep vertellen een deel
- Goed doorlopend verhaal
- Pakkend begin
- Goede afsluiting
- Verstaanbaarheid
- Afwisselend/ creatief
- De tijd (niet te lang/kort)

Inhoud(20p):

- Begrijpelijke uitleg van het hoofdstuk
- Uitleg hoofdlijnen en begrippen
- Diepgang

Tips:

- **Oefen de presentatie gezamenlijk**
- **Bereid de tekst die je gaat vertellen voor in Word**

Zelfreflectie-opdrachten

Na de weken dat jullie als groep de winkel gerund hebben maak je, per persoon, onderstaande opdrachten. Deze lever je in bij je docent en bewaar je ook zelf.

Welke werkzaamheden heb je uitgevoerd voor dit project?	
Wat vond je goed gaan? Geef ook aan waarom het goed ging.	
Wat vond je NIET goed gaan? Geef ook aan waarom het niet goed ging.	
Wat heb je van dit project geleerd?	
Hoe verliep de samenwerking?	
Wat ging goed?	Wat ging niet goed?
Welk cijfer geef je jezelf voor het project als je kijkt naar:	
-Was het leuk om te doen?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
-Je gedrag	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
-Je inzet	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
-Resultaat	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Hebben alle groepsleden evenveel gedaan? Geef aan wat/wie meer/ minder heeft gedaan.	