



Jouw droom begint hier!

Jouw ondernemingsplan

Maak je eigen ondernemingsplan. Dit plan vergroot de kans op een succesvolle start. [Lees hier waarom.](#)

Inhoudsopgave

1. Samenvatting	4
Algemeen	4
2. Jij als ondernemer	6
2.1 Korte introductie	6
2.2 Persoonlijke motieven	6
2.3 Persoonlijke kwaliteiten	7
2.4 Persoonlijke ambities	7
3. Je onderneming	9
3.1 Waar staat je onderneming voor?	9
3.2 Aanbod en kwaliteit	9
3.3 Hoe is jouw onderneming georganiseerd?	10
4. Je marketingplan	12
4.1 De markt in beeld	12
4.2 Trends	12
4.3 Concurrentie	13
4.4 SWOT-analyse	13
4.5 Doelgroepanalyse	14
4.6 Hoe wil je gezien worden?	14
4.7 Welke (online en offline) kanalen ga je inzetten om klanten te bereiken?	14
4.8 Wat is je budget?	14
5. Je financieel plan	16
5.1 Investeringsbegroting	16
5.2 Financieringsbegroting	17
5.3 Verlies-en-winstrekening (indien van toepassing)	17
5.4 Liquiditeitsbegroting	17
5.5 Begroting privé-uitgaven	18
Bijlage 1: Persoonlijke gegevens	20
Bijlage 2: Bedrijfsgegevens	22

1. Samenvatting

Vat je plannen hieronder heel kort samen. Vertel wat je belangrijkste doelstellingen zijn met je eigen onderneming.

2. Jij als ondernemer

Hieronder beschrijf je jezelf als ondernemer.
Wat zijn je persoonlijke motieven, kwaliteiten
en ambities?



2. Jij als ondernemer

Hieronder beschrijf je jezelf als ondernemer. Wat zijn je persoonlijke motieven, kwaliteiten en ambities?

2.1 Korte introductie

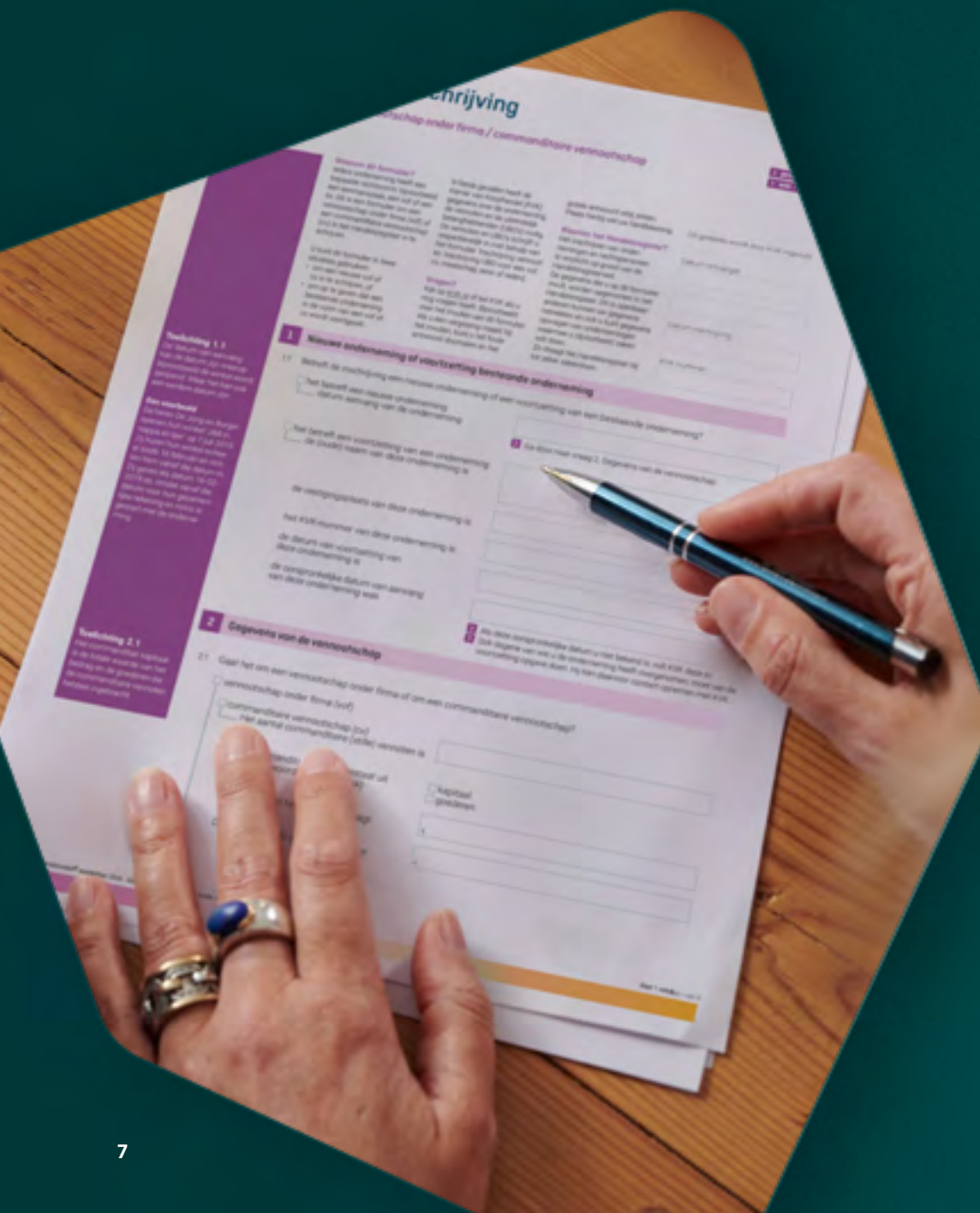
Beschrijf in het kort wie je bent

2.2 Persoonlijke motieven

Vertel waarom je juist nu voor jezelf begint. Geef een persoonlijke motivatie. Waarom geloof je in je plannen? Wat zijn je drijfveren?

3. Je onderneming

In dit hoofdstuk ga je dieper in op je plannen. Daarnaast beschrijf je kernachtig waar je onderneming voor staat en hoe die is georganiseerd.



3.1 Waar staat je onderneming voor?

Vanuit welke overtuiging start je jouw onderneming?

3.2 Aanbod en kwaliteit

Welke diensten of welke producten wil je precies aanbieden?

3.3 Hoe is jouw onderneming georganiseerd?

Beschrijf de organisatie van je onderneming.

Medewerkers: met welke mensen ga je je organisatie vormgeven? Wat zijn hun rollen en taken?

Hoe zijn de bereikbaarheid en ligging van je onderneming, als je een fysieke locatie hebt.

Door wie laat je je adviseren bij de start of uitbreiding van je onderneming?

4. Je marketingplan

Dit hoofdstuk staat in het teken van marktontwikkelingen. Hier beschrijf je de ontwikkelingen in je branche, doelgroep en bij je concurrenten.



4.1 De markt in beeld

Vertel iets over de sector waarin je wilt werken. Breng dit zo concreet mogelijk in kaart.

4.2 Trends

Beschrijf de trends die je signaleert in je sector. Vermeld ook plannen van de overheid of brancheorganisaties die jouw werk beïnvloeden.



Tip:
Bekijk wat de trends, prognoses en analyses zijn in je [sector](#).



Tip:
Heb je al gecheckt of je een [vergunning](#) nodig hebt voor je onderneming?

4.3 Concurrentie

Inventariseer wie jouw directe concurrenten zijn, wat zij precies aanbieden, en waar zij zich bevinden.

4.4 SWOT-analyse

Met een SWOT-analyse maak je kansen en risico's inzichtelijk van je onderneming: S (strengths), W (weaknesses), O (opportunities) en T (threats). Dit overzicht kan je nieuwe ideeën opleveren of geeft je inzicht in nieuwe kansen. Als starter kan het maken van een SWOT-analyse best een uitdaging zijn. Je weet misschien nog niet goed wat intern positieve en negatieve punten zijn. Probeer zo goed mogelijk te omschrijven wat je nu al weet.

Sterke punten (intern)

Benoem 3 punten waarop je onderneming het al goed doet, of waarop je verwacht goed te gaan presteren. Zoals een aantrekkelijke website.

Verbeterpunten (intern)

Benoem 3 punten waarop jouw onderneming het beter kan doen, of waarop je verwacht extra aandacht te moeten besteden. Zoals een personeelslid dat bijna met pensioen gaat.

Sterke punten (extern)

Benoem 3 punten waarvan je denkt dat ze een positief effect op jouw onderneming kunnen hebben. Zoals een aantrekkelijke arbeidsmarkt.

Verbeterpunten (extern)

Benoem 3 punten waarvan je denkt dat ze een negatief effect op jouw onderneming kunnen hebben. Zoals nieuwe wet- en regelgeving.



Tip:

Weet je al aan welke regels jouw onderneming moet voldoen? Het kan zijn dat in jouw gemeente [regels](#) gelden voor jouw branche.

4.5 Doelgroepanalyse

Hoe zou je jouw doelgroep omschrijven?

4.6 Hoe wil je gezien worden?

Hoe wil je dat potentiële klanten jouw merk zien?

4.7 Welke (online en offline) kanalen ga je inzetten om klanten te bereiken?

4.8 Wat is je budget?



Checkvraag:

Heb je al een online domeinnaam uitgekozen en deze geregistreerd?



Tip:

Wist je dat een tevreden klant de allerbeste ambassadeur voor jouw bedrijf is? Bekijk [hier](#) hoe je dit kunt inzetten voor jouw bedrijf.

5. Je financieel plan

Of je dit ondernemingsplan nu alleen voor jezelf schrijft of hiermee ook investeerders wilt overtuigen: het is hoe dan ook belangrijk om jouw financiële situatie goed in kaart te brengen. Zo kom je minder snel voor verrassingen te staan. Ook investeerders zullen aandachtig kijken naar de cijfermatige onderbouwing van je onderneming. Laat daarom de cijfermatige onderbouwing door een professional opmaken of controleren.



5.1 Investeringsbegroting

In je investeringsbegroting vermeld je het minimale bedrag dat je nodig hebt om van start te kunnen gaan met je onderneming. Denk eraan dat sommige investeringen direct nodig zijn terwijl je andere vaak nog even kan uitstellen.

Investeringsbehoefte (het bedrag dat je nodig hebt voor je investeringen)

Totale investeringsbehoefte

--	--

Werkkapitaalbehoefte (met werkkapitaal betaal je je dagelijkse verplichtingen)

Totaal werkkapitaal

--	--



We denken met je mee

- Werkkapitaal vormt het kloppende hart van iedere onderneming en heeft een directe invloed op de financiële gezondheid van je bedrijf. [Hoe zorg je voor een gezond werkkapitaal?](#)
- Een financieel steuntje in de rug nodig? Bekijk de mogelijkheden voor [financiering voor de startende ondernemer](#).
- De belangrijkste [financiële voorbereidingen](#) als je je bedrijf start.

5.2 Financieringsbegroting

In de financieringsbegroting laat je zien hoe je je onderneming gaat financieren. Je laat hiermee zien waar het geld vandaan komt dat je nodig hebt om te starten. Misschien gebruik je een deel van je spaargeld, leen je een bedrag bij een familielid of bezit je al bepaalde middelen. Tip: bekijk of de investeringsbehoefte en de financieringsbehoefte gelijk zijn en of je genoeg hebt voor een goede start.



Tip:
Heb je al gedacht aan [crowdfunding](#)?

Vul in hoeveel eigen vermogen je wilt inbrengen in je onderneming.

Eigen vermogen (inclusief leningen van derden)

Totaal eigen vermogen

--	--

Vul in hoeveel vreemd vermogen je nodig hebt

Totaal vreemd vermogen

--	--

5.3 Verlies-en-winstrekening (indien van toepassing)

Uw accountant kan je helpen bij het opstellen van de verlies-en-winstrekening. Voeg deze toe als bijlage bij dit ondernemingsplan.

- Voeg je winst-en-verliesrekening als bijlage toe.

5.4 Liquiditeitsbegroting

Een liquiditeitsbegroting geeft zicht op hoeveel geld je maandelijks ontvangt en uitgeeft. Zo kun je beter inschatten welke maanden het meest geschikt zijn om investeringen te doen en om financiële reserves op te bouwen.

- Voeg jouw liquiditeitsbegroting (inkomsten en uitgaven van je onderneming per maand of per kwartaal) als bijlage toe.

Bijlagen

Bijlage 1: Persoonlijke gegevens

Bijlage 2: Bedrijfsgegevens

Bijlage 1: Persoonlijke gegevens

Naam:

Geslacht:

Adres:

Postcode:

Woonplaats:

Mobiel:

E-mail:

Geboortedatum:

Nationaliteit:

Burgerlijke staat:

Heb je kinderen?

Beschrijf je opleiding(en):

Beschrijf je werkervaring:

Benoem hier nog eventuele bijzonderheden in je werk- of onderzoekservaring:

Bijlage 2: Bedrijfsgegevens

Naam van je onderneming:

Kvk-nummer:

Rechtsvorm:



Tip:

Welke rechtsvorm past bij jouw bedrijf? We hebben de belangrijkste [rechtsvormen](#) op een rij gezet.