**Format ondernemingsplan**

# Inhoudsopgave

Je start het ondernemingsplan met de inhoudsopgave. Deze staat aan het begin van het document, maar maak je aan het einde. Dit doe je eenvoudig automatisch, wanneer je de hoofdstukken “Koppen” geeft in Word. Kop 1 voor de hoofdstukken, Kop 2 voor de subhoofdstukken.

Wanneer het stuk gereed is, kan je via “verwijzingen” – “inhoudsopgave” een inhoudsopgave toevoegen.

Voorbeeld inhoudsopgave:

Inhoud

[Inhoudsopgave 1](#_Toc530390992)

[Samenvatting 1](#_Toc530390993)

[Curriculum Vitae 2](#_Toc530390994)

[Over het bedrijf 3](#_Toc530390995)

[SWOT analyse 3](#_Toc530390996)

[Producten en diensten 3](#_Toc530390997)

[Marketingplan 3](#_Toc530390998)

[De 4 P’s 4](#_Toc530390999)

[Concurrentieanalyse 4](#_Toc530391000)

[Operationeel plan 4](#_Toc530391001)

[Financiën 4](#_Toc530391002)

[Persoonlijke financiën en financiële behoefte 4](#_Toc530391003)

[Investeringsbegroting 4](#_Toc530391004)

[Exploitatiebegroting 4](#_Toc530391005)

# Samenvatting

Hier schrijf je een korte samenvatting van de hoofdzaken van het bedrijf. Je geeft in de samenvatting je belangrijkste ideeën en eventuele financiële behoefte weer. Een enthousiaste samenvatting zorgt ervoor dat men graag verder gaat lezen. Zorg dus voor een pakkende samenvatting.

# Curriculum Vitae

In dit hoofdstuk staat je curriculum vitae. Als je met meerdere personen een bedrijf start, zet je het CV van de anderen ook in dit hoofdstuk. Bekijk hieronder een voorbeeld CV.

**Profiel**

**NAAM**

Hier geef je een korte omschrijving van je profiel. Waar ben je in gespecialiseerd, wat zijn je persoonlijke kwaliteiten enzovoorts.

Personalia

**Straat en huisnummer**

**Postcide en plaats**

**e-mail adres**

**telefoonnummer**

**geboortedatum, Plaats**

**geslacht**

**nationaliteit**

**burgerlijke staat**

**rijbewijs**

**Nederlands \*\*\*\*\***

**Engels \*\*\*\***

**Duits \*\*\***

* **Analitisch**
* **Initiatiefrijk**
* **Kritisch denkvermogen**
* **Organisatietalent**
* **Praktische instelling**

**Opleidingen**

1999-2004 H jaar-jaar NAAM OPLEIDING

Opleidingsinstituut

jaar-jaar NAAM OPLEIDING

Opleidingsinstituut

**Werkervaring**

jaar-heden Bedrijfsnaam

functienaam

Beknopte beschrijving werkzaamheden

jaar-jaar Bedrijfsnaam

Functienaam

Beknopte omschrijving werkzaamheden

jaar-jaar Bedrijfsnaam

Functienaam

Beknopte beschrijving werkzaamheden

jaar-jaar Bedrijfsnaam

Functienaam

Beknopte beschrijving werkzaamheden

jaar-jaar Bedrijfsnaam

Functienaam

jaar-jaar Bedrijfsnaam

Functienaam

Beknopte beschrijving werkzaamheden

# Over het bedrijf

In dit hoofdstuk geef je aan wat het bedrijf inhoudt. Wat zijn de bedrijfsactiviteiten, in welke branche het bedrijf zich gaat bevinden, wat is de missie, zijn de doelstellingen en de omzetdoelen. Je geeft ook aan welke rechtsvorm het bedrijf gaat krijgen en waarom er voor die rechtsvorm is gekozen.

## SWOT analyse

In dit onderdeel maan je een SWOT analyse. Dat is een overzicht van de sterke & zwakke punten en over de kansen en bedreigingen.

**Sterke punten (Strengths)**

De sterke en punten zijn de positieve eigenschappen van het bedrijf. Hier geef je de onderdelen aan die het bedrijf succesvol kunnen maken. Waarom het product of de dienst goed is, wat de sterkte kanten ervan zijn. Het gaat hierbij alleen om de interne punten van het bedrijf.

**Zwakke punten (Weaknesses)**

De zwakke punten zijn de negatieve eigenschappen van het bedrijf. Hier geef je de onderdelen aan die het bedrijf minder succesvol kunnen maken. Wat er niet goed is aan het product of de dienst, wat de zwakke kanten ervan zijn. Het gaat hierbij alleen om de interne punten van het bedrijf.

**Kansen (Oppertunities)**

De kansen zijn de positieve ontwikkelingen en gebeurtenissen van buitenaf die invloed kunnen hebben op het bedrijf of het product. Het zijn bijvoorbeeld marktontwikkelingen die positief kunnen bijdragen aan het bedrijf.

**Bedreigingen (Threats)**

De bedreigingen zijn de negatieve ontwikkelingen en gebeurtenissen van buitenaf die invloed kunnen hebben op het bedrijf of het product. Het zijn bijvoorbeeld marktontwikkelingen die negatief kunnen bijdragen aan het bedrijf.

**Analyse**

Nadat je de bovenstaande sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen in kaart hebt gebracht ga je de belangrijkste onderdelen bekijken. De concurrentiepositie is hierbij van belang. De kansen en bedreigingen worden buiten je invloed om bepaald. Deze zullen dus ook gelden voor je concurrentie. Betere kennis, prijs, ondernemingscapaciteit enzovoorts ten opzichte van je concurrenten zorgt ervoor dat je een stapje voor hebt.

Je legt verbanden tussen de interne punten (sterkte en zwakke punten) en de externe punten (kansen en bedreigingen).

# Producten en diensten

Hier geef je een uitgebreide beschrijving van de producten of diensten. Je geeft aan waarom je denkt een aandeel in de markt te kunnen verkrijgen met deze producten en/ of diensten. Zijn het nieuwe producten of diensten die je op de markt brengt? Of zijn het bestaande producten of diensten, waarbij je verbetering hebt aangebracht? Wat is er speciaal aan het geen je bedrijf gaat doen?

# Marketingplan

In dit onderdeel doe je een markt onderzoek. Hoe ziet de markt eruit? Wat zijn je belangrijkste concurrenten? Hoe ga je de markt betreden? Op het internet is veel informatie te vinden om een marktonderzoek te doen. Je kunt ook bij brancheorganisaties terecht voor onderzoek naar de markt.

## De 4 P’s

Prijs : Welke prijzen ga je hanteren en waarom kies je voor die prijzen.

Product: Welke producten en/ of diensten ga je aanbieden en waarom.

Promotie: Hoe ga je het bedrijf en je producten en/ of diensten promoten.

Plaats: Waar gaat het bedrijf zich vestigen en waarom.

## Concurrentieanalyse

Een belangrijk onderdeel van het marktonderzoek is de concurrentieanalyse. Hierin bekijk je wat je concurrenten zijn, wat de overeenkomsten en verschillen zijn, welk aandeel ze hebben, enzovoorts.

# Operationeel plan

In dit onderdeel geef je een weergave van hoe de dagelijkse bedrijfsvoering eruit gaat zien. Met welke apparatuur wordt er gewerkt, wie gaat er werken in het bedrijf, wie is/ zijn er verantwoordelijk en welke processen worden er toegepast. Hoe wordt de dagelijkse leiding verzorgd? Hier komt bij grotere bedrijven ook een organigram te staan.

# Financiën

## Persoonlijke financiën en financiële behoefte

In dit onderdeel geef je de eigen financiële situatie weer en wat je financiële behoefte is. Heb je bijvoorbeeld wat geld achter de hand, of heb je andere inkomsten? Wat heb je maandelijks nodig om rond te kunnen komen?

## Investeringsbegroting

In de investeringsbegroting staat wat je nodig hebt om het bedrijf op te zetten. Alle kosten, eventuele overname, verbouwingen, startkapitalen, komen allemaal in de investeringsbegroting te staan. Ook staat erin op welke wijze de investeringen worden gefinancierd. Heb je eigen kapitaal, of ga je naar de bank of naar andere geldschieters?

## Exploitatiebegroting

In de exploitatiebegroting maak je een overzicht van de verwachte omzet en kosten. Dit doe je voor het eerste jaar per maand en dan nogmaals voor een termijn van 5 jaar.