

Checklist

Deze checklist kun je zowel voor als na het maken van je ondernemingsplan gebruiken. Moet je nog een ondernemersplan opstellen, dan weet je aan de hand van deze checklist zeker welke onderwerpen je nog moet uitwerken. Heb je het ondernemingsplan gemaakt aan de hand van het stappenplan, en er komen aan de rechterkant kruisjes te staan, dan heb je waarschijnlijk een stap overgeslagen. Neem dan actie en zorg ervoor dat je de betreffende punten kunt invullen/beantwoorden.

Je kunt de punten aan de linkerkant afvinken op het moment dat je een positief of concreet antwoord kunt geven. Lukt dit je nog niet, zet dan een kruis aan de rechterkant.

<input checked="" type="checkbox"/> Gedaan ☺		<input type="checkbox"/> Nog te doen ☹
	<p><i>Stap 1 Jij als ondernemer</i></p> <p><i>Stap 2 Breng je markt in kaart</i></p> <p><i>Stap 3 Organiseer je bedrijf</i></p> <p><i>Stap 4 Maak je financiën inzichtelijk</i></p> <p><i>Stap 5 Check de haalbaarheid van je plan</i></p> <p><i>Stap 1 Jij als ondernemer</i></p> <p>De reden dat ik voor mezelf wil gaan beginnen is:</p> <hr/> <p>Ik kan aangeven waarom ik zeker weet dat ik ga slagen:</p>	

	<p>Ik kan mijn basisidee in 1 minuut verwoorden. Het klinkt als volgt:</p> <hr/> <p>Ik weet wat mijn partner vindt van het feit dat ik mijn eigen onderneming ga oprichten.</p> <hr/> <p>Het is mij duidelijk dat het maken van een ondernemingsplan een vereiste is bij het starten van een bedrijf.</p> <hr/> <p>Ik ben me ervan bewust dat ik meer dan acht uur per dag bezig ben met mijn onderneming, ook in de voorbereidingsfase.</p> <hr/> <p>Ik heb per dag/week het volgende aantal ... uren gereserveerd voor de start van mijn onderneming.</p> <hr/> <p>Die uren heb ik als volgt ingedeeld:</p> <hr/> <p>Ik ben overtuigd van mijn meerwaarde en van die van mijn product/dienst. Bekenden – maar vooral onbekenden en prospects – zeggen het volgende over de meerwaarde:</p> <hr/> <p>Hoe weet ik dat een bepaalde markt echt op me zit te wachten?</p> <hr/> <p>Ik ken de volgende voor- en nadelen van het fulltime ondernemen of een combinatie van een baan/studie en ondernemerschap:</p> <p>Stap 2 Breng je markt in kaart</p> <p>Marketing</p> <p>Mijn huisstijl (w.o. logo, website en brochure) is geregeld. (denk hierbij aan brief- en volgpapier, visitekaartjes, enveloppen, <i>with compliment</i>-kaartjes)</p>	
--	--	--

<p>Ik heb gekozen voor zelf printen of laten drukken want:</p> <hr/>	
<p>Mijn relatiegeschenken of gadgets zijn:</p> <hr/>	
<p>Mijn acquisitieplan zorgt voor naamsbekendheid en interesse bij klanten, dus gaat omzet, en dus winst, opleveren.</p> <hr/>	
<p>Ik heb een plan liggen van twee maanden voor de opening tot zes maanden na de opening.</p> <hr/>	
<p>Introductiedag/actie/mailing.</p> <hr/>	
<p>De feestelijke opening van het bedrijf breng ik als volgt in de bekendheid:</p> <hr/>	
<p>Op deze manier en op dit tijdstip maak ik mezelf bekend aan de wereld:</p> <hr/>	
<p>Promotie</p> <p>Mijn marktpositionering (bijvoorbeeld: goedkoop, duur, waar voor je geld of 'we zien wel wat de markt wil') is als volgt en om de volgende reden gekozen:</p> <hr/>	
<p>Ik heb een bewuste keuze gemaakt en heb dit getoetst bij bekenden en mogelijk brancheleden.</p> <hr/>	
<p>Ik onderscheid de volgende doelgroep(en):</p> <hr/>	
<p>Ik heb het volgende promotiebeleid:</p>	

	<p>Ik wil de volgende doelgroep met de volgende boodschap bereiken:</p> <hr/> <p>Ik zet de volgende promotiemiddelen in (bijvoorbeeld adverteren, mailings, netwerken, ingezonden stukken en artikelen):</p> <hr/> <p>Ik ga het volgende met free publicity doen:</p> <hr/> <p>Mijn advertentiebudget per doelgroep in de tijd is als volgt:</p> <hr/> <p>Mijn advertentie-inspanningen behalen resultaat (o.a. leads, prospects en omzet) en bij elk resultaat heb ik de volgende actie:</p> <hr/> <p>Ik ken de basisprincipes van internetmarketing.</p> <hr/> <p>Ik wil op de volgende trefwoorden worden gevonden:</p> <hr/> <p>Mijn acquisitieplan is gemaakt.</p> <hr/> <p>Ik benader mijn doelgroep op de volgende manier en met de volgende boodschap:</p> <hr/> <p>Ik vind mijn klanten als volgt: -opkopen mailingbestand -KvK -Gouden Gids -internet -gewoon langsgaan</p> <p>Een geheel andere benadering namelijk...</p> <hr/> <p>Prijs</p> <p>Behalve mijn 'standaard' verkoopprijs per product, per eenheid, per uur heb ik het volgende geregeld aan bonussen, betalings-, kwantum-, introductie- en/of aanbrengekorting:</p>	
--	---	--

	<p>Voor mijn vaste klanten heb ik de volgende korting:</p> <hr/> <p>De kwaliteit die ik aanbied of verkoop, wordt als volgt gewaarborgd:</p> <hr/> <p>Ik beschik over de noodzakelijke kwaliteitscertificaten.</p> <hr/> <p>Personeel</p> <p>Mijn reden om niet of juist wel met personeel te werken is deze:</p> <hr/> <p>De volgende werkzaamheden ga ik tegen betaling uitbesteden:</p> <hr/> <p>Ik heb bij de keuze van personeel nagedacht over zaken zoals vast personeel, aantallen uren, taak- en functieomschrijving, testen, contractvorm en -duur, trainingen, vaststelling salaris, uitvoering salarisadministratie, wat te doen bij ziekte en vakantie van mijzelf en mijn personeel.</p> <hr/> <p>Ik heb de voordelen onderzocht van het werken met uitzendkrachten, schoolverlaters en stagiaires met optie tot indiensttreding.</p> <hr/> <p>Plaats</p> <p>Ik heb voor de volgende plaats met de volgende motivatie en reden gekozen:</p> <p><i>Thuis</i></p> <p>Ik kan ongestoord werken. Ik weet welke kosten aftrekbaar zijn en welke niet. Ik kan mijn klanten in een representatieve ruimte ontvangen. Ik kan de gewenste infrastructuur aanleggen.</p> <p><i>Externe plaats</i></p> <p>Ik ken het aantal m2 dat ik nodig heb waarbij rekening is gehouden met toekomstscenario's.</p> <p>Ik heb in de verdeling van bijvoorbeeld een winkel, magazijn, kantoor, restaurant, keuken en werkplaats rekening gehouden.</p>	
--	--	--

Ik heb om de volgende reden (denk ook aan status, uitstraling, bereikbaarheid voor klanten) gekozen voor de deze locatie:

- plaats
- bereikbaarheid/licging/parkeren
- bestemmingsplan/toekomstige plannen met de omgeving
- speciale vergunningen
- lokale belastingen
- de burens, locatie concurrenten/klanten.

Kopen of huren?

Ik heb gekeken of huren interessant voor mij is.

Naast de huurprijs ben ik bekend met overige bijkomende kosten zoals precario, OZB, reclamebelasting.

Ik ben bekend met de voor- en nadelen van kopen of huren.

Ik weet dat zakelijk kopen andere regels kent dan privé kopen.

Interieur

Ik heb bewust nagedacht over de aanschaf van mijn interieur en ben bekend met de daarbij behorende kosten. (Nieuw of tweedehands, kopen of leasen, wie ontwerpt en wie richt in.)

Stap 3 Organiseer je bedrijf

Inschrijving Kamer van Koophandel

Ik start me op de volgende datum; schrijf me dan in bij de KvK, waarbij ik tevens mijn btw-nummer ontvang:

Belastingdienst

Ik ken de frequentie van btw-verrekening.

Ik houd hier op de volgende manier rekening mee:

Ik weet of het aanvragen van een VAR-verklaring al dan niet noodzakelijk voor mij is? Zo ja, dan heb ik de aanvraag al geregeld.

Vergunningen

Ik heb alle mogelijke vergunningen geïnventariseerd en bepaald wanneer ik welke vergunning moet aanvragen.

Bank(rekening)

Deze bank past bij mij:

Ik heb onderzoek of ik rekeningcourant krediet nodig heb en zo ja, hoeveel.

Ik heb minimaal twee zakelijke rekeningen geopend (een lopende rekening en een spaarrekening voor btw-verrekening en belastingafdracht)

Begeleiding

De volgende persoon is mijn vertrouwenspersoon/coach, met wie ik alle ins en outs bespreek, zowel vakinhoudelijk als op algemeen gebied:

Dit zijn nog te volgen relevante opleidingen of trainingen en de hieraan verbonden kosten, voor nu en/of in de toekomst:

Dit zijn mijn meetpunten (Key Presentation Indicators) op weg naar succes! (Zie ook financiële paragraaf)

Netwerken

Ik heb me bij de volgende netwerkorganisatie(s) aangesloten:

Zo ziet mijn overzicht met netwerkcontacten eruit:

Deze netwerkcontacten ga ik vragen voor hulp bij het opstarten:

Leveringsvoorwaarden

Dit zijn de partijen (leveranciers) waar ik iets ga inkopen:

Wat? Hoeveel? Budget?

Ik heb mijn leveringsvoorwaarden op de volgende manier geregeld (ik heb ze zelf samengesteld of maak gebruik van leveringsvoorwaarden van de brancheorganisatie):

Subsidies

Ik ga van de volgende subsidiemogelijkheden gebruikmaken:

Rechtsvorm

Ik ben bekend met de voor- en nadelen van de door mij gekozen rechtsvorm:

Verzekeringen

Deze verzekeringen heb ik bij de start minimaal nodig:

Deze verzekeringen kunnen later volgen: (AOV, rechtsbijstand, beroepsaansprakelijkheid, opstal- en inventarisverzekering, diefstalverzekering)

Administratie

Zo heb ik mijn administratie ingericht (digitaal en/of op papier):

Mijn back-up van de administratie is als volgt geregeld:...

Wie voert de administratie?

	<p>Wie doet de jaaraangifte en btw-verrekening?</p> <hr/> <p>Ik heb om de volgende reden gekozen om het zelf te doen, voor een administratiekantoor of accountant:</p> <hr/> <p><i>Inkopen</i></p> <p>Inkoopboek met btw-specificatie en met betaalwijzen is aanwezig.</p> <hr/> <p>Ik bewaar alle bonnen (hoewel ik nog niet ben begonnen) omdat ik weet dat ik de zakelijke kosten voor de start later kan aftrekken en de btw mag verrekenen.</p> <hr/> <p><i>Verkoopboek</i></p> <p>Verkoopboek met btw-specificatie en datum te betalen/betaald is aanwezig.</p> <hr/> <p><i>Kilometervergoeding</i></p> <p>Er is een keuze gemaakt in de auto van de zaak of niet.</p> <hr/> <p>Bij een privéauto houd ik ook in de opstartfase de kilometers bij.</p> <p>Mijn kilometeradministratie houd ik als volgt bij (hoewel ik nog niet ben begonnen):</p> <hr/> <p><i>Tijdregistratie en agenda</i></p> <p>De gemaakte uren om te bepalen of ik in aanmerking kom voor de zelfstandigenaftrek houd ik als volgt bij:</p> <hr/> <p>Ik weet dat alle zakelijke uren tellen, zoals gesprekken bij de bank, acquisitie-uren, uren besteed bij een vormgever e.d.</p> <hr/> <p><i>Offerte en factuur</i></p> <p>Offerte- en rekeningsjabloon met btw-nummer, uniek factuurnummer, registratie digitaal en op papier zijn gereed.</p>	
--	---	--

Stap 4 Maak je financiën inzichtelijk

Uit mijn investeringsplan blijkt dat ik in totaal nodig € nodig heb om te starten.

Het geld ga ik als volgt gebruiken:

Ik ben als volgt aan mijn eigen vermogen en/of geld van derden gekomen:

Zo ziet mijn exploitatiebegroting eruit voor de eerste drie jaar:

Zo ziet mijn liquiditeitsbegroting eruit voor de komende drie jaar:

Ik weet op welke gronden ik moet stoppen of doorgaan:

Voor mij gelden de volgende kwalitatieve en kwantitatieve meetpunten:

Dit zijn mijn doelen (targets) op een rijtje:

Voorbeeld van doelen: omzet, aantal offertes/leads, aantal klanten, winst/rendement, best- en worstcasescenario.

Ik heb maandelijks € nodig om van te leven.

Hiervoor moet ik de volgende omzet halen: € ...

Ik hanteer de volgende tarieven en prijzen. Deze zijn met de volgende rekenmethode berekend:

	<p>Ik heb de volgende benchmarks voor mijn verkooptarieven:</p> <hr/> <p>Mijn betalingsvoorwaarden heb ik geregeld.</p> <hr/> <p>Ik ken mijn huidige schuldenpositie en deze werkt niet belemmerend bij mijn start.</p> <hr/> <p>Ik wil/moet maandelijks €privé onttrekken.</p> <hr/> <p>Van externe/interne financiers heb ik €..... nodig (bijvoorbeeld banken, private partijen, <i>informal investors</i> en familie).</p> <p>Financiële perikelen</p> <p>Ik heb op deze manier mijn financiële buffer geregeld om bij te weinig inkomsten een bepaalde periode te overbruggen:</p> <hr/> <p>Ik heb deze keuze gemaakt ten aanzien van mijn pensioenvoorziening:</p> <hr/> <p>Ik kan mijn verzekeringen via een brancheorganisatie afsluiten.</p> <p>Stap 5 Check de haalbaarheid van je plan</p> <p>Ik kan de individuele haalbaarheid van de pijlers: de ondernemer, de markt, de organisatie en de financiën benoemen:</p> <p>Het volgende maakt mij geschikt als ondernemer:</p> <hr/> <p>Om deze reden is de onderzochte markt geschikt voor mijn dienst/product:</p> <hr/> <p>Dit zijn de sterke kenmerken van mijn organisatie:</p> <hr/> <p>Dit maakt dat ik vanuit een gezonde financiële basis start:</p> <p>Sta je echt achter jouw plan...?</p>	

