

Inhoudsopgave

Inleiding

Hoofdstuk 0 Ondernemerschap	15
0.1. Inleiding	15
0.2. Ondernemerschap	15
0.3. Ondernemend gedrag	16
0.4. Zelfstandig ondernemerschap	18
0.5. Takenpakket	21
0.6. Succesvol ondernemen = gericht op netwerken	22
0.7. Succesvol ondernemen = gericht op resultaten	24
0.8. Het bedrijfsidee (de voorbereiding)	29

Deel A Ondernemingsplan

Hoofdstuk 1 Ondernemerschap	57
1.1. Inleiding	57
1.2. Persoonlijke gegevens	58
1.3. Persoonlijke financiële positie	59
1.4. Persoonlijke ondernemerskwaliteiten	60
1.5. Persoonlijke motieven en doelstellingen	61
1.6. Het persoonlijke bedrijfsidee	62
1.7. Het beoordelen van bedrijfsideeën	63
1.8. Definitief bedrijfsidee	64
1.9. Planning	71
Hoofdstuk 2 Het opstarten van een bedrijf	73
2.1. Inleiding	73
2.2. Vestigingsplaats	73
2.3. Handelsnaam	79
2.4. Rechtsvorm	81
2.5. Handelsregister	84
2.6. Belastingdienst	86
2.7. Wet- en regelgeving, vergunningen	90
2.8. Plaatselijke heffingen, belastingen en leges	91
Hoofdstuk 3 Het commercieel plan	93
3.1. Inleiding	93
3.2. Omgevingsfactoren	97
3.3. Afnemers (doelgroep)	98
3.4. Concurrentie	99
3.5. Leveranciers	100
3.6. Publieksgroepen	101
3.7. SWOT-analyse	102
3.8. Marketingmix	103
3.9. Product	104
3.10. Prijs	105
3.11. Plaats	106
3.12. Promotie	107
3.13. Personeel	109
3.14. Omzetprognose	110
3.15. Taakstellende begroting	111

Hoofdstuk 4 Het personeelsplan	113
4.1. Inleiding	113
4.2. Personeelsbehoefte: Werkzaamheden, taken, functies	113
4.3. Werving	118
4.4. Selectie	122
4.5. Aanname	129
4.6. Werkroosters	134
4.7. Personeelsontwikkeling (motivatie/employability)	137
4.8. Het personeelsbudget	139

Hoofdstuk 5 Het facilitair plan	141
5.1. Inleiding	141
5.2. Huisvesting en inventaris	142
5.3. Software en abonnementen	148
5.4. Schoonmaak en onderhoud	151
5.5. Veiligheid	156
5.6. Milieu	162
5.7. Persoonlijke verzekeringen	163
5.8. Bedrijfsverzekeringen	167
5.9. Investeringsbegroting en kostenoverzicht facilitair plan	168

Hoofdstuk 6 Het financieel plan: beginbalans	169
6.1. Inleiding	169
6.2. Openingsbalans: actieve en passieve financiering	170
6.3. Toelichting openingsbalans	176
6.4. Kengetallen balans	177
6.5. Exploitatiebegroting	182
6.6. Toelichting exploitatiebegroting	189
6.7. Kengetallen exploitatiebegroting	190
6.8. Liquiditeitsbegroting	197

Deel B Promotieplan

Hoofdstuk 7 Huisstijl	213
7.1. Inleiding	213
7.2. Het begrip huisstijl	213
7.3. De eisen van huisstijl	214
7.4. Een voorbeeld van huisstijl	215
7.5. Huisstijlelementen	216
7.6. Huisstijldragers	229

Hoofdstuk 8 Promotieplan theorie	235
8.1. Inleiding	235
8.2. Marketing en promotie	235
8.3. Het promotieplan	239
8.4. De situatieschets ofwel SWOT-analyse	239
8.5. De doelstelling (wat wil je bereiken?)	241
8.6. De strategische boodschap	246
8.7. De middelen	248
8.8. Actieplan	251
8.9. De evaluatie/het resultaat	252

Hoofdstuk 9 Persoonlijke verkoop in theorie	257
9.1. Inleiding	257
9.2. Persoonlijke verkoop	257
9.3. Het koopbeslissingsproces	258
9.4. Het verkoopgesprek	259
9.5. Technieken bij een verkoopgesprek	262
9.6. Verkoopofferte	264

Hoofdstuk 10 Promotieplan in praktijk	271
Inleiding (eindopdracht)	271
Deelopdracht 1: Huisstijl-analyse	272
Deelopdracht 2: Promotionele huisstijldragers	273
Deelopdracht 3 : Verkoopgesprek / acquisitiegesprek	275

Deel C Presentatie en verdediging

Hoofdstuk 11 Presentatie en verdediging	281
11.1. Inleiding	281
11.2. Schriftelijke presentatie (verslag)	281
11.3. Mondelinge presentatie	284
11.4. De verdediging (panelgesprek)	288