



26-27 JAN 2020 // BRUSSELS
KART EXPO

START-UP BATTLE

looks // business // marketing

VRAGENLIJST BUSINESSPLAN

In samenwerking met



UBK/UCB vzw-asbl
Martelaarslaan 27
9000 Gent

tel: +32/9/223.71.24
fax: +32/9/233.42.19
email: info@thehairgames.be

coiffure.org
by coiffure.org

world skills
Belgium

IJV-
IFAS

ECHOS
COIFFURE

TRIBUTE

more info on
www.thehairgames.be

SEMINARS / CONGRESS / EXHIBITION
/ COMPETITION / SHOWS & PARTY

Het businessplan als basis van je onderneming

Een onderneming starten in de kapperswereld is meer dan alleen knippen en kleuren. Een goed management is minstens even belangrijk. En dat start al vóór de lancering van je onderneming. Dankzij een doordacht businessplan zal je op een onderbouwde manier kunnen starten als zelfstandige. Sinds de nieuwe vennootschapswetgeving is het belang van het businessplan nog gegroeid.

Maak aan de hand van de vragenlijst een businessplan op voor een fictieve onderneming in de kapperssector. Dat hoeft niet noodzakelijk een salon te zijn, het kan ook een mobiele activiteit, pop-up, enz. zijn. Tijdens The Hair Games op 27 januari 2020 presenteer je je businessplan aan de bezoekers. Deze vragenlijst moet ter voorbereiding van de presentatie ingevuld worden.

1. Jouw onderneming

Om je businessplan zo realistisch mogelijk te maken, kies je verplicht één kader uit. Kruis aan.

KADER 1

Startbedrag € 75.000
Beschikbare ruimte 50 m²
Huur afhankelijk van de gekozen locatie

KADER 2

Startbedrag € 100.000
Beschikbare ruimte 100 m²
Huur afhankelijk van de gekozen locatie

1.1 Een goed idee

Beschrijf jouw idee en hoe de onderneming er zal uitzien (dit kan een salon, mobiele activiteit, pop-up of andere zijn), welke sfeer er zal heersen en welke invloeden gebruikt zullen worden. Noteer jouw idee op een duidelijke manier zodat iemand die niet vertrouwd is met je idee het snel begrijpt.

Bestaat je idee al in de praktijk?

Ja Nee

Vult je project een tekort of behoefte op de markt in?

Ja Nee

Hoe is jouw idee ontstaan?

2.1 Gegevens van de onderneming

Naam van de onderneming:
(Is deze naam nog beschikbaar? Mag je deze gebruiken?)

Adres exploitatiezetel

Postcode:	Gemeente:
Ondernemingsvorm:	
Naam zaakvoerder:	
Aantal vennoten/partners (indien van toepassing):	
Aantal medewerkers (indien van toepassing):	
Motivatie om je eigen bedrijf te starten:	

2.2 Missie, visie en doelstellingen

Missie: Waar wil je met je onderneming voor staan? Waarom bestaat je onderneming?

--

Visie: Om je bedrijfsstrategie te bepalen, dien je eerst je visie te formuleren. Waar wil je naartoe groeien? Wat wil je bereiken na één, drie en vijf jaar?

--

2. MARKTANALYSE

2.1 Markt

Beschrijf de markt waarin je aan de slag gaat.

Welke ontwikkelingen en trends waren er de laatste jaren in die markt of sector?

Hoe zal je inspelen op de verschillende trends en ontwikkelingen?

Wat zijn de toekomstverwachtingen?

2.2 Concurrenten

Wie zijn jouw belangrijkste concurrenten?

Wat zijn hun sterke punten?

Wat zijn hun zwakke punten?

Hoe onderscheid jij je van de concurrentie?

--

2.3 Klanten

Wie zijn jouw klanten (leeftijd, geografische spreiding, behoeften, verwachtingen, gewoonten,...)?

--

Hoe evolueert de sector en wat is het effect daarvan op de koopkracht van je klanten?

--

Is je onderneming gemakkelijk te bereiken? Zijn klanten bereid zich te verplaatsen om naar jouw onderneming te komen?

--

Met welke frequentie zullen klanten jouw diensten gebruiken en producten aankopen?

--

2.4 Leveranciers

Wie zijn jouw leveranciers? Surf op internet, neem contact op en bekijk hun voorwaarden. Noteer hieronder de naam van de mogelijke leveranciers en wat ze zullen aanleveren (deze lijst mag langer zijn en apart toegevoegd worden aan deze bundel).

3. SWOT-ANALYSE

	Positief	Negatief
Intern	<u>Sterke punten</u>	<u>Zwakke punten</u>
Extern	<u>Opportunities</u>	<u>Bedreigingen</u>

4. MARKETING

4.1 Product

Welke diensten of producten zal je verkopen? Beschrijf je aanbod, kenmerken, voordelen, ontwikkelingsmogelijkheden,...

Binnen welke termijn zal je aanbod helemaal klaar zijn?

Moet je rekening houden met specifieke normen (wetten, gezondheids- en veiligheidsvoorschriften,...)?

Omschrijf hoe jouw diensten een meerwaarde kunnen vormen.

Bied je nog extra dienstverlening aan je klanten? Dit kan een mogelijkheid zijn om klanten aan je te binden.

4.2 Prijs

De prijs van je diensten en/of producten bepaalt welk beeld men heeft van je onderneming. Prijs wordt vaak gezien als teken van kwaliteit. Belangrijk bij het vaststellen van de prijs is de prijs-kwaliteitverhouding en de rentabiliteit van jouw onderneming. Om een goede prijsberekening te maken, moet je je baseren op de kosten van je onderneming. Hou daarbij ook rekening met wat je zelf wil verdienen. Je kan gebruikmaken van de online tool [Tarifcoiff](#) (gebruiksvoorwaarden vind je terug in het reglement).

Wat wordt de prijs van uw diensten en/of producten? Noteer of de producten inbegrepen zijn, of het een menuformule betreft.

Hoe werd die prijs bepaald? Stemt de prijs overeen met wat je klanten bereid zijn te betalen? Bied je kortingen aan? Indien je Tarifcoiff gebruikte, maak dan een afdruk van je resultaat.

Hoe zullen je prijzen evolueren over twee of drie jaar?

Welk winstpercentage heb je op je producten en welk op je diensten?

4.3 Reclame

Hoe zal je reclame maken (reclamespots, sponsoring, advertenties, sociale media, website,...)?

Noteer hieronder het imago van jouw toekomstige zaak. Het imago is het beeld dat mensen hebben van iets, in dit geval jouw onderneming, je diensten en/of producten.

Geef in onderstaand invulveld jouw huisstijl weer en motiveer hoe dit jouw bedrijfsmissie, je waardeaanbod en de identiteit van jouw bedrijf weergeeft. Let op: deze huisstijl moet doorgetrokken worden voor je hele onderneming.

4.4 Personeel

Indien je met medewerkers werkt, maak je hier een gedetailleerde tijdsbesteding op door alle taken op te sommen en het aantal uren per week dat ze in beslag nemen. Dit staat los van de diensten die later aan bod komen.

TAKEN	INSCHATTING AANTAL UREN/WEEK	NOTA
TOTAAL AANTAL UREN PER WEEK =		

Hoe wil je je personeel vergoeden, hun engagement winnen, hen motiveren en evalueren?

5. KWANTITATIEF GEDEELTE: DE KOSTEN

OPGELET: hou voor dit gedeelte rekening met het startbedrag en het kader dat je gekozen hebt.

5.1 Overzicht van de cash flow

<u>Investerings</u>	Jaar 1
Oprichtingskosten	
Immateriële vaste activa	
Terreinen	
Gebouwen en inrichting	
Rollend materieel	
Machines en toestellen	
Meubilair en uitrusting	
Gereedschap en klein materiaal	
Hardware en software	
Huurwaarborg	
Andere	

<u>Kosten verbonden aan gebouwen</u>	Jaar 1
Huurgelden en huur- of mede-eigendommen	
Verzekeringen	
Onderhouds- en herstellingskosten	
Elektriciteit, gas, water, verwarming	
Andere kosten	

Exploitatie- en productiekosten	Jaar 1
Aankopen grondstoffen	
Aankopen handelsgoederen	
Aankopen diensten, werk, studies	
Specifieke vergunningen	
Onderhouds- en herstellingskosten	
Andere kosten	

Algemene administratiekosten	Jaar 1
Hulpstoffen en andere kantoorkosten	
Post, telefoon, gsm, fax	
Klein informaticamateriaal	
Bijdragen en abonnementen	
Geschillen	
Sociaal secretariaat	
Boekhouder	
Andere kosten	

Verkoop- en marketingkosten	Jaar 1
Vaste provisies op verkopen	
Kosten verbonden aan de distributiekkanalen	
Beurzen en salons	
Publiciteit, reclame, huisstijl	
Website	

Sponsoring	
Public relations, representatiekosten	
Etalage, showroom	
Verpakking	
Stalen, relatiegeschenken, reclamegeschenken	
SABAM, billijke vergoeding	
Andere verkoopkosten	

Financiële uitgaven	Jaar 1
Bankkosten	
Interesten van de kredieten	
Leasingkosten	
Betaalsystemen	
Kapitaalaflossingen kredieten	
Andere kosten	

Personeelskosten	Jaar 1
Bezoldiging ondernemer	
Sociale bijdragen zelfstandigen	
Verzekeringen ondernemer	
Totale loonkosten personeel	
Verzekering personeel	
Medische dienst	
Vorming en opleiding	

Andere	
--------	--

Verplaatsingskosten	Jaar 1
Brandstof	
Onderhoud en herstellingen	
Verzekeringen	
Taksen	
Bijdragen voor pechverhelping	
Technische controles	
Parking, openbaar vervoer, taxi	
Carwash	
Andere kosten	

Belastingen	Jaar 1
Belasting op het resultaat (inclusief voorafbetalingen)	
Gemeentebelasting	
Belasting op drijfkracht	
Andere	

Overige	Jaar 1