

Naam:

Project **Mijn eigen onderneming**



Mijn eigen onderneming.

Voor het thema *Arbeid en Onderneming* ga jij je eigen onderneming oprichten. Daar komt heel wat bij kijken en is daarom erg leuk en vooral leerzaam.

Voordat je gaat beginnen, zal je over een aantal zaken goed na moeten denken; een eigen bedrijf starten is niet zomaar wat!

Wanneer je het stappenplan volgt, deze duidelijk invult en gedurende dit project steeds je plan blijft volgen en af en toe checkt of je nog goed bezig bent, zal je vast een heleboel leren en een goedlopend eigen bedrijf op kunnen zetten.

Je krijgt eerst een paar vragen om goed over na te denken. Of je alleen wilt werken, of juist graag samen met iemand bijvoorbeeld. Dat op zich is al een belangrijke keuze. Ga je het alleen doen, dan zal je ook alles zelf moeten regelen. Je kunt af en toe bij je leerkracht vragen om hulp, maar de grote beslissingen moet je zelf nemen en de grote opdrachten moet je zelf uitvoeren.

Wil je liever samenwerken dan ga je samen een *commitment* aan die gedurende dit project niet afgebroken kan worden. Je bent zakenpartners tot het eind van het project. Ga je samenwerken, dan zullen jullie duidelijke afspraken moeten maken en je daaraan houden. Leg daarom deze afspraken vast op papier en zet er beide je handtekening onder. *Seal the deal* met een handdruk en maak er een fijne samenwerking van.

Waar je ook voor kiest, ga ervoor!

Je gaat nu een aantal vragen beantwoorden. Besef je goed dat het project een aantal weken zal gaan duren en dat je over deze vragen goed na moet denken.

Waar voel jij je het prettigst bij? Wat levert jou het meest op? Hoe kun jij dit project zo goed mogelijk vormgeven?

Nadat je klaar bent met het beantwoorden van de vragen ga je een businessplan schrijven, een soort plan van aanpak. Met dit plan heb je een routeplanner in handen, een kompas. Het zorgt ervoor dat jij weet wat je moet doen, wanneer je dat moet doen en welke resultaten je verwacht.

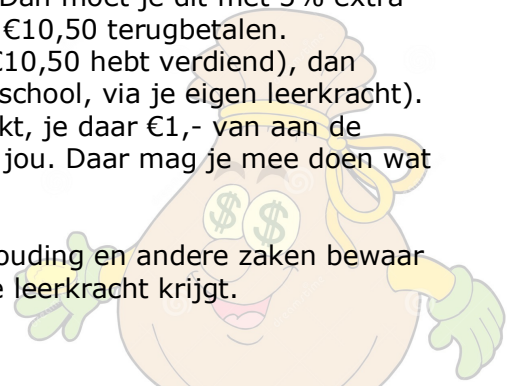
Met dit plan kun je ook een lening regelen voor je bedrijf. Je hebt immers een starkapitaal nodig om je bedrijf te kunnen starten.

Wanneer je een eigen bedrijf opzet, heb je te maken met geld; uitgaven, inkomsten, winst en verlies. Je sluit een lening af (met 5% rente) en je moet uiteindelijk belasting betalen over de winst die je maakt. Om die reden is het van belang dat je een boekhouding bijhoudt. Hoe dit moet, ga je in dit project leren. Neem het serieus, het is van groot belang.

Tenslotte ga je je product aan de man brengen...oftewel, je product gaat de verkoop in. Dit zal gebeuren tijdens de markt die we organiseren voor ons Open Huis voor het thema *Arbeid en Onderneming*. Je krijgt je eigen verkooppunt, je marktkraam om je producten te verkopen. Van het geld dat je daarmee verdient, betaal je eerst je lening terug met 5% rente. Stel dat je €10,- van je ouders hebt geleend. Dan moet je dit met 5% extra terugbetalen. Die 5% van €10,- is €0,50 en dus moet je €10,50 terugbetalen. Mocht je winst hebben gemaakt (alles wat je méér dan €10,50 hebt verdiend), dan betaal je daarover 10% belasting aan de "overheid" (de school, via je eigen leerkracht). Dat betekent dat je, wanneer je €10,- winst hebt gemaakt, je daar €1,- van aan de overheid moet afdragen. De overgebleven €9,- zijn voor jou. Daar mag je mee doen wat je wilt.

Alles wat je doet, alle plannen, alle contracten, je boekhouding en andere zaken bewaar je goed in een map die je speciaal voor dit project van je leerkracht krijgt.

Klinkt goed? Oké, dan gaan we aan de slag!



Stap 1: Wat ga je produceren?

Bij deze eerste stap ga je nadenken over wat je eigenlijk "op de markt wilt brengen". Dit kan van alles zijn; van cup cakes, tot sleutelhangers, van ansichtkaarten tot handbeschilderde mokken, van potten jam tot zelfgebakken appeltaart, een zelfgeschreven boek of een prachtige serie schilderijen.

Om echt succes te hebben, moet jouw product net even anders zijn dan alles wat er al te koop is. Je kunt best cup cakes bakken, maar hoe ga jij ervoor zorgen dat die van jou de allerlekkerste of de allermooiste zijn? Hier ga je goed over nadenken.

Vul nu de volgende tabel in. Denk rustig na over de antwoorden die je gaat geven.

Naam van je bedrijf	
Product <i>Wat wil je maken en verkopen?</i>	
Doel <i>Waarom wil je dit maken? Wat heb je de consumenten hiermee voor speciaals te bieden?</i>	
Aantal leden in het bedrijf <i>Werk je alleen of samen met een zakenpartner?</i>	
Benodigdheden <i>Wat heb je nodig om je product te kunnen produceren?</i>	
Startkapitaal <i>Dit is een lening en wordt aan het eind van het project terugbetaald</i>	€
Einddatum project <i>Op deze datum moet je winst- en verliesrekening uitgewerkt zijn en betaal je je lening terug en draag je belasting af.</i>	. . . - . . . - 2017

Stap 2: Je businessplan uitwerken

Je hebt nu een begin gemaakt; je hebt nagedacht over een product, waarom je juist dit op de markt wilt brengen, of je dit alleen of samen met iemand wilt doen, enz.

Nu zal je een startkapitaal moeten gaan regelen. Daarvoor heb je een investeerder nodig die je moet overtuigen met behulp van je businessplan. Dit plan ga je daarom nu eerst uitwerken.

Vergeet ook niet een aantrekkelijke voorkant voor je businessplan te maken.





Businessplan

(Je eigen naam of naam van je product invullen)

Het doel van jouw onderneming

Probeer het doel van jouw bedrijf in één zin te omschrijven. Dit kan uiteindelijk ook de basis zijn voor je reclame slogan.

.....

Waarom ga je dit bedrijf oprichten?

.....

Voor wie doe je dit? Wat is je doelgroep?

.....

Wat denk jij hiermee te bereiken?

.....

De markt

Als ondernemer moet je weten hoe jouw markt in elkaar zit en moet je op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen in de sector van het product waarvoor jij gekozen hebt (boeken, kunst, lekkernijen).

Je zult je investeerder en je klanten straks moeten overtuigen van de toegevoegde waarde van jouw product.

Heb je ontdekt waar er nog een "gat in de markt" zit? Iets waar men wel behoefte aan heeft maar wat er nog niet is?

.....

.....

.....

Concurrentie

Onderzoek welke bedrijven/schrijvers/kunstenaars al iets soortgelijks doen

.....

.....

.....

Geef aan bij elke concurrent wat jouw bedrijf/product anders (en beter) zal doen.

.....

.....

.....

Wat is de toegevoegde waarde van jouw product? Waarom willen mensen dit ECHT kopen? Kortom, wat maakt jouw product bijzonder en de moeite van het aanschaffen waard?

.....

.....

.....

Het product

Hier ga je jouw product of dienst uitgebreid beschrijven. Beantwoord nauwkeurig de volgende vragen.

Wat is het doel van jouw product of dienst? (Bijvoorbeeld iemand vermaken, iemand helpen ontspannen, iemand laten genieten, bijdragen aan een schonere wereld)

.....

.....

.....

Hoe wordt jouw product gemaakt of je dienst aangeboden?

.....

.....

.....

Hoe ga je te werk voor het maken van je product of het aanbieden van je dienst? Beschrijf dit stap voor stap. (bijvoorbeeld eerst een recept schrijven met een ingrediëntenlijst, de ingrediënten inkopen, product maken, aan de man brengen)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wat gaan de kosten zijn voor het produceren van je product of het voorbereiden van je dienst?

.....

.....

.....

Het team

Ga je een eenmanszaak oprichten, dan hoef je hier alleen je eigen naam neer te zetten. Maar wanneer je samen met iemand anders een onderneming gaat runnen, moet je hier duidelijk aangeven wie de oprichters zijn en wie waarvoor verantwoordelijk is.

.....

.....

.....

Financiële gegevens

Tot slot mogen ook de verwachte financiële gegevens niet ontbreken in een businessplan. Je gaat een verdienmodel maken met een realistische inschatting van de inkomsten en uitgaven. Aan het eind van dit project maak je een winst- en verliesrekening. Tijdens het project houd je ook een boekhouding bij met je uitgaven en inkomsten.

- Verdienmodel

We starten met het opstellen van een verdienmodel. Beantwoord de volgende vragen.

Welke kosten heb je voor het maken van je product of het aanbieden van de dienst?

.....

.....

.....

Wat ga je verdienen per product of aangeboden dienst?

.....

.....

.....

Hoeveel producten of diensten moet je verkopen/aanbieden om het break-even punt te bereiken? Dit betekent dat je voldoende verdiend hebt om je investering met rente terug te kunnen betalen.

Startkapitaal:

Prijs product/dienst:

Break-even aantal:

Stap 3: Op zoek naar een investeerder

Wanneer je klaar bent met het schrijven van je businessplan, ga je op zoek naar een investeerder. Bij deze persoon leen je een bedrag voor het starten van je bedrijf. Met je businessplan ga je uitleggen wat je plan is, welk product of welke nieuwe dienst je aan gaat bieden en waarom iemand echt in jou moet investeren.

Om deze lening officieel te maken, sluiten jij en de investeerder een contract af. Hierin staat vermeld wie de lener is, wie de investeerder is, om welk bedrag het gaat en wanneer dit terugbetaald moet worden. Ook staat hierin vermeld dat er een rente van 5% betaald moet worden over het geleende bedrag en dat de lening niet terugbetaald hoeft te worden als je bedrijf failliet gaat.

Jullie ondertekenen beide het contract. Het origineel lever je in bij je leerkracht. Die zorgt voor een kopie voor jou en de investeerder.

Tip: Vraag een familielid om in jou te investeren.



Leningsovereenkomst

De partijen

1. Kredietverstrekker

en

2. Lener

Naam:

Adres:

Postcode:

Woonplaats:

Tel.nr:

E-mail:

Naam:

Adres:

Postcode:

Woonplaats:

Tel.nr:

E-mail:

komen het volgende overeen:

Artikel 1

Hoofdsom

De kredietverstrekker stelt aan de lener ter beschikking een bedrag van € _____, hierna te noemen de "hoofdsom".

Dit bedrag wordt contant aan de lener verstrekt op __-__-2017

Artikel 2

Doel van de lening

De lening is bedoeld voor _____ en zal uitsluitend hiervoor gebruikt worden.

Artikel 3

Vaststelling van de rente

De rente voor de lening tussen de kredietverstrekker en de lener is vastgesteld op 5%. Een bedrag van € _____ zal op __-__-2017 aan de kredietverstrekker terugbetaald worden.

Artikel 4

Faillissement

Wanneer het bedrijf van de lener failliet gaat, heeft de kredietverstrekker geen recht op een terugbetaling van het geleende bedrag.

Van deze akte zijn drie exemplaren getekend op __-__-2017 en de toelichting is door de kredietverstrekker en de lener gelezen.

Kredietverstrekker:

Lener:

Naam:

Plaats:

Naam:

Plaats:

Stap 4: Boekhouding - kosten en omzet

Bij het runnen van een bedrijf moet je ook een boekhouding bijhouden. Boekhouden is het systematisch registreren van financiële feiten. Een financieel feit is de waardering in geld voor bepaalde zaken zoals (in dit project):

- Verplichtingen die zijn aangegaan (je lening)
- Betaalde diensten (in- en verkoop, uitgaven en inkomsten)

Een boekhouding is het verzamelen en verwerken van deze gegevens zodat je deze bekend kunt maken aan de belanghebbers (investeerder, belastingdienst)

Het is belangrijk dat je noteert wat je startkapitaal is, wat je uitgaven en uiteindelijk je inkomsten zijn. In het volgende deel van je boekje kun je stapsgewijs alles noteren en bijhouden wat van belang is. Houd in je achterhoofd dat je een lening terug moet betalen met 5% rente en dat je over je eventuele winst een bedrag van 10% aan belasting af moet dragen. Wanneer je de stappen volgt en die goed bijhoudt, is het aan het eind van het thema vrij gemakkelijk te zien wat je hebt geleend, uitgegeven en verdiend.

Maak er voor jezelf een gewoonte van om elke keer dat iets hebt uitgegeven of verdiend, dit te noteren in je boekje.

Zorg ervoor dat je alle bonnetjes van de dingen die je koopt, goed bewaart. Zorg ervoor dat je een portemonnee of een geldkistje hebt waarin je je geld kunt opbergen. Deze heb je ook nodig tijdens de markt.

Met *Prijs per eenheid* wordt bedoeld wat het bedrag is dat je bepaald voor een bepaald product of een bepaalde dienst. De prijs van jouw product/dienst staat al vermeld in je businessplan en kun je hier overnemen.

Je zult zien dat je in het begin vooral kosten maakt en de omzet pas later komt.



Boekhouding

(schrijf hier de naam van je bedrijf of je eigen naam)

[illegible]

Winst- en verliesrekening:

Totale Omzet €

Total Kosten	€
--------------	---

Saldo winst- en verliesrekening	€
---------------------------------	---

Stap 5: Reclame maken

Om je product aan de man te brengen, zal je reclame moeten maken. De consumenten moeten weten dat jouw product of dienst er is. Ook moet je ze vertellen en overtuigen van het feit dat jouw product of dienst nét even beter, leuker of mooier is dan alles wat er al is op de wereld.

Bij het maken van reclame mag je best een beetje overdrijven. Zorg er wel voor dat alle feiten kloppen.

Begin met het schrijven van een goede, pakkende slogan.

Schrijf een slogan!

Je kent vast wel die recalmes die in je hoofd blijven hangen:

"Kruidvat, steeds verrassend, altijd voordelig!"

"Retteket naar Beter Bed!"

Dit zijn voorbeelden van goede, pakkende slogans.

Lees nu eerste de tips op de volgende website en schrijf daarna je eigen slogan. Zorg ervoor dat je deze in alle vormen van reclame die je gaat maken, gebruikt.

<https://www.communicatietrends.nl/slogan-nodig-bedenk-hem-zelf-met-deze-13-tips/>

Jouw slogan:

.....
.....

Nu je slogan af is, ga je reclame maken. Dit ga je op verschillende manieren doen.

Je maakt een poster, een brochure, een advertentie en een reclamefilmpje:

Op de poster (A3) maak je een aantrekkelijke tekening van je product of dienst en zorgt dat het meteen de aandacht trekt. Wees hier zuinig met woorden. De poster spreekt voor zich.

In de brochure vertel je uitgebreider over je product of dienst. Wie ben jij, wat heb je te bieden, waarom MOET iemand dit product kopen, wat zijn de kosten? Zorg ook hier weer voor aantrekkelijke plaatjes.

Je advertentie bestaat voornamelijk uit woorden. Het is kort maar krachtig! Je mag maar een beperkt aantal woorden gebruiken om je product te omschrijven, wees daarom kritisch. Ga ook op zoek naar advertenties in kranten en folders om ideeën op te doen.

Je maakt een kort reclamefilmpje (20 tot 30 seconden) waarin je op een leuke manier jouw product aanprijst.



Stap 6: De markt op!

De laatste stap in dit project is je product ook echt op de markt brengen. Dit ga je doen op de markt die we organiseren tijdens het Open Huis van ons thema *Arbeid en Onderneming*.

Elke onderneming krijgt op deze markt zijn eigen marktkraam (in je eigen klas, je eigen tafel). Deze mag je mooi aankleden en versieren. Zorg ervoor dat je je producten in zo'n kraam aantrekkelijk neerzet. Hang je poster erbij, leg je businessplan ernaast en zorg ervoor dat je je slogan gebruikt om consumenten naar je kraam te lokken.

Zorg ook tijdens de verkoop op deze markt voor een goede boekhouding. Noteer alles wat je verkoopt en wat je daarmee verdiend hebt. Noteer dit achteraf netjes in je schema.

Zorg voor wisselgeld voordat je start en een goede portemonnee of geldkluisje om je geld in te bewaren.



Checklist!



- Naam product bedacht
- Doel genoteerd
- Businessplan geschreven
- Startkapitaal geregeld
- Portemonnee/geldkluisje geregeld
- Contracten getekend
- Boodschappenlijst gemaakt
- Inkopen gedaan
- Kosten genoteerd
- Prijs per eenheid vastgesteld
- Reclame gemaakt
- Marktkraam ingericht
- Inkomsten genoteerd
- Winst- en verliesrekening gemaakt
- Investerings terugbetaald
- Belasting afgedragen
- Genoten! 😊