

Rabo StartProof ondernemingsplan voor JJDR

Versie
Datum

Rabo StartProof ondernemingsplan versie 1.0

Inhoudsopgave

Voorkant:

Inhoudsopgave:

De ondernemer:

1.1: Persoonlijke Gegevens

1.2: Persoonlijke motieven.

1.3: Persoonlijke kwaliteiten.

Het marketingplan:

2.1: De onderneming

2.2: Het idee

2.3: De markt.

2.4: Bedrijf en product in de markt

2.5: De marketing mix

2.6: Doelstellingen

Het financieel plan.

3.1: Investeringsplan

3.2: Financieringsplan

3.3: Exploitatiebegroting

3.4: Liquiditeitsprognose

1 De ondernemer

1.1 Persoonlijke gegevens

Naam:

Geslacht:

Adres:

Postcode:

Woonplaats:

Telefoonnummer:

Faxnummer: -----

E-mailadres:

Mobiel nummer:

Geboortedatum:

Nationaliteit:

Ik heb een levenspartner

Naam partner:

Geboortedatum partner:

Burgerlijke staat

Ik ben getrouwd onder huwelijkse voorwaarden

Ik heb een samenlevingsovereenkomst

Kinderen

Leeftijd kinderen

Opleiding(en)

Werkervaring

Bijzonderheden

1.2 Persoonlijke motieven

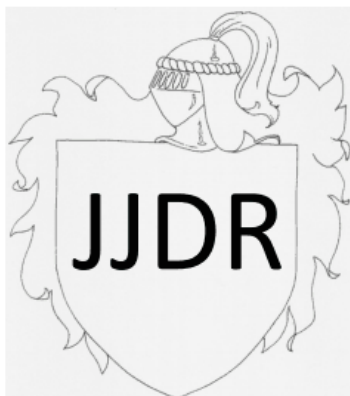
JJDR Kogel werend vest.

JJDR maakt kogel en steek werende vesten voor particulier gebruik, zoals voor VIP's, bodyguards en andere die het nodig hebben.

Voor €500,- (ex. Btw) heeft u een geheel kogel en steek werend vest, het bestaat uit Kevlar, Keramiek en schok werende gel.

Deze vesten worden niet door het leger of politie korpsen gedragen, omdat we de vesten voor particulier gebruik maken.

De vesten kunnen munitie tot 50. Kaliber hebben, wat 12,7 mm is. Wat voor een licht vest veel weerstand is en alleen militaire vesten hebben.



1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Sterk	Zwak
Enthousiasme	Ongeduld
Productkennis	Niet genoeg marktkennis
Opleiding	Slecht in administratie
Managementervaring	
Commerciële ervaring	

2 Het Marketingplan

2.1 De onderneming

		Extra informatie
Handelsnaam Inschrijvingsnummer Kvk		Kamer van Koophandel
Rechtsvorm	<i>U heeft de volgende rechtsvorm(en) gekozen:</i> <ul style="list-style-type: none">• Maatschap	Belastingdienst Notaris Kamer van Koophandel
Wie doet de administratie?	[Zelf / Accountant / Extern administratiekantoor]	
Tarief omzetbelasting Frequentie van betalen omzetbelasting BTW nummer	[6% / 21%] [Per maand / Per kwartaal]	Belastingdienst Belastingdienst Belastingdienst
Leveringsvoorwaarden geregeld?	[Ja / Nee]	Verkrijgbaar via uw branchevereniging
Vergunningen	<i>[Voor sommige bedrijven en beroepen zijn vergunningen vereist.]</i>	Overheidsloket Kamer van Koophandel
Subsidies		Subsidiewijzer Rabobank Subsidieshop Subsidies voor Export
Verzekeringen	<i>[Aansprakelijkheid / Overlijdensrisico / Arbeidsongeschiktheid / Ziektekosten / Bedrijfsschade]</i>	Verzekeringen voor startende ondernemers

TIP In de onderstaande tabel is speciaal voor uw branche het aantal ondernemingen verdeeld naar type rechtsvorm.

Detailhandel in bovenkleding

Rechtsvorm	Aantal ondernemingen
Eenmanszaak	3925
Vennootschap onder firma	1857
Besloten vennootschap	2214

2.2 Idee

Wij willen tegen een goede prijs kwaliteit producten leveren.

2.3 De markt

Detailhandel in bovenkleding

Omschrijving

Tot de detailhandel in bovenkleding behoren de dameskleding-, de herenkleding- en de gemengde kledingzaken, waaronder de jeanszaken. Het grootwinkelbedrijf bedient vooral het lage en middensegment van de markt. De veelal kleinere speciaalzaken opereren overwegend in het midden- en hogere segment.

Trends

- Individualistische en veranderlijke consument, gevoelig voor lifestyle, merken en zijn eigen identiteit;
- Trend- en modegevoeligheid groeien, verkorting modecyclus;
- Toename internetverkopen;
- (Hard) franchiseketens hebben een steeds groter potentieel in de modedetailhandel.

Kansen en Bedreigingen

- Ondernemer/formule kan zich onderscheiden door duidelijke doelgroepkeuze met bedieningsconcept;
- Bij de consument staan service, advies, beleving, authenticiteit, kwaliteit en 'groen' bovenaan zijn wensenlijst;
- De mode-, sport- en schoenenbranches vervagen. Consumenten hebben behoefte aan one-stop-shopping en zijn op zoek naar outfits passend bij hun lifestyle en eigen identiteit(smerken);
- Toename koopkrachtige en modebewuste 50-plussers;
- Markt voor tweedehands groeit;
- Omnichannel wordt steeds belangrijker en is belangrijk om consumenten beter te bereiken;
- Schaalvergroting door filialisering en concentraties;
- Marktaandeel en potentieel van (buitenlandse) franchiseketens groeien.

Perspectief

De huidige economische omstandigheden blijven de consumentenbestedingen onder druk zetten. De conjunctuurgevoelige modebranche ondervindt daarvan nog steeds de gevolgen. En het dal is nog niet bereikt. Voor 2013 wordt een omzetzakking verwacht van 1,5%, gezien het blijvend lage consumentenvertrouwen.

De markt is en blijft uitermate competitief door nieuwe toetreders, nieuwe concepten, voorwaartse integratie van leveranciers, branchevervaging en online verkoop. De ondernemer zal dan ook, veel duidelijker dan voorheen, positie moeten kiezen. De klant staat daarin centraal. Beleving, service, locatie, prijsstelling, personeelsbeleid, presentatie en dergelijke moeten naadloos aansluiten bij de gekozen doelgroep. Dat betekent bovendien snel volgen van de modetrends, goede prijs-kwaliteit verhouding en snelle collectiewisseling. Ondernemers moeten verder kijken dan winkelconcepten, een omnichannelstrategie is een vereiste. Samenwerking (zowel horizontaal als in de keten) in front- en backoffice is eerder een voorwaarde dan een kans. Alleen door intensieve samenwerking kan van schaal- en kennisvoordelen geprofiteerd worden. Een gemeenschappelijke winkelformule kan leiden tot een beter rendement en een beter vooruitzicht op langere termijn.

2.3.2 Doelgroepen

2.3.3 Concurrentie

Detailhandel in bovenkleding

Aantal vestigingen in Goes	67
Aantal vestigingen in Zeeland	386
Aantal vestigingen in Nederland	13242

2.4 Bedrijf en product in de markt

<i>Intern (uw bedrijf)</i>		<i>Extern (de markt)</i>	
Strength <i>(sterktes)</i>	Weakness <i>(zwaktes)</i>	Opportunities <i>(kansen)</i>	Threats <i>(bedreigingen)</i>
<i>Flexibiliteit</i>	<i>Klein (dus kwetsbaar)</i>	<i>Groeiende markt</i>	<i>Veel concurrentie</i>
<i>Unieke productcombinatie</i>	<i>Onbekend met markt</i>	<i>'Hot item' in de media</i>	<i>Gratis aanbieders</i>

2.5 De marketing mix

2.5.1 Product

Kogelvrije en steekwerende vesten

2.5.2 Prijs

	JJDR	Anti-geweld	Vesten en ko.	Cordura
JJDR Kogelvrije vest	€300	€500	€400	€450
JJDR Steekwerend vest	€200	€300	€400	€325
JJDR Kogelvrije en steekwerende vest	€500	€700	€600	€550
JJDR Extreme kogelvrije vest	€600	€650	€800	€600
JJDR Extreme steekwerend vest	€700	€850	€900	€750
JJDR Extreme kogelvrije en steekwerende vest	€1000	€1200	€1300	€1100
JJDR Anti-50cal.	€1200	€2000	€1500	€1750

2.5.3 Plaats

Door heel Nederland

TIP De onderstaande cijfers geven een indruk van de huisvestingssituatie in uw branche.

Detailhandel in bovenkleding

Verkoopvloeroppervlakte per medewerker	30 m2
---	--------------

2.5.4 Promotie

JJDR Kogel werend vest.

JJDR maakt kogel en steek werende vesten voor particulier gebruik, zoals voor VIP's, bodyguards en andere die het nodig hebben.

Voor €500,- (ex. Btw) heeft u een geheel kogel en steek werend vest, het bestaat uit Kevlar, Keramiek en schok werende gel.

Deze vesten worden niet door het leger of politie korpsen gedragen, omdat we de vesten voor particulier gebruik maken.

De vesten kunnen munitie tot 50. Kaliber hebben, wat 12,7 mm is. Wat voor een licht vest veel weerstand is en alleen militaire vesten hebben.

2.5.5 Personeel

Ik ben van plan mijn onderneming te starten met 2 t/m 4 personen.

2.6 Doelstellingen

2.6.1 Kwantiteit

2.6.1 Kwaliteit

3 Het Financieel Plan

3.1 Investeringsplan

Hoeveel geld heb ik nodig?

Investeringsbegroting

Vaste activa

	Bedrag
Huisvesting: verbouwing	€ 70.000,00
Inventaris / machines	€ 100.000,00
Vervoermiddelen	€ 30.000,00
Goodwill	€ 10.000,00
Overig	€ 25.000,00

Totaal vaste activa	€ 235.000,00
----------------------------	---------------------

Flottende activa

	Bedrag
Voorraad	€ 100.000,00
Debiteuren	€ 25.000,00
Aanloopkosten	€ 40.000,00
Voorfinanciering BTW	€ 15.000,00
Waarborgsom / Bankgarantie	€ 20.000,00
Kasgeld	€ 10.000,00
Onvoorzien	€ 30.000,00

Totaal flottende activa	€ 240.000,00
--------------------------------	---------------------

Totaal Investering	€ 475.000,00
---------------------------	---------------------

Bijvoorbeeld kosten voor promotie, notaris, opening, briefpapier
Indicatie: 19% over totale investering

Indicatie: 10% van totale investering

3.2 Financieringsplan

Waar haal ik mijn geld vandaan?

Financiering

Eigen vermogen

	Bedrag
Spaargeld	€ 20.000,00
Achtergestelde lening familie, vrienden, kennissen	€ 20.000,00
Inbreng bedrijfsmiddelen ('reeds aangeschaft')	€ 0,00

Totaal eigen vermogen € 40.000,00

Vreemd vermogen lang

	Bedrag
Lening van de bank	€ 500.000,00
Lease	€ 0,00
Familielening	€ 0,00
Overig (oa. BBZ lening)	€ 0,00

Totaal vreemd vermogen lang € 500.000,00

Vreemd vermogen kort

	Bedrag
Krediet van de bank	€ 0,00
Leverancierskrediet	€ 0,00
Overig	€ 0,00

Totaal vreemd vermogen kort € 0,00

Totaal vermogen € 540.000,00

Tip: durfkapitaal (de Agaath regeling)

Kengetallen

Detailhandel in bovenkleding

Omzet per fte x € 1000	167
Brutowinst per fte x € 1000	69
Loonkosten in % brutowinst	33.4

Resultatenrekening (% van de omzet)

Detailhandel in bovenkleding

Inkopen	58.7
Werk derden	0.0
Brutowinst	41.3
Overige opbrengsten	0.5
Totaalkosten	37.5
loonkosten	13.8
overige kosten	8.1
afschrijvingen	3.6
financiële lasten	2.5
Bedrijfsresultaat	4.3

