

## 6.4. Tips en Tricks voor bedrijfsplanning

Het schrijven van een bedrijfsplan kan ontmoedigend lijken als je het nog nooit eerder hebt gedaan. Het is echter iets dat je jezelf niet kunt veroorloven om uit te stellen of te negeren. Het hebben van een gedegen bedrijfsplan is cruciaal voor het voortbestaan en de ontwikkeling van jouw bedrijf (zie ook [hoofdstuk 4](#)).

### 6.4.1. Stem je bedrijfsplan af op je publiek

Het uitgangspunt voor elk bedrijfsplan is je doelgroep. Wie gaat het lezen? Wat is het doel van het plan - is het om financiering te verkrijgen? Misschien moet je een zakenpartner aantrekken. Hoewel de belangrijkste feiten en cijfers hetzelfde blijven, kun je verschillende versies van je plan afstemmen op de behoeften van specifieke doelgroepen. Een potentiële investeerder zal bijvoorbeeld op zoek zijn naar een duidelijke uitleg over hoe hij een goed rendement op zijn investering zal behalen. Een bankdirecteur zal bewijzen willen dat je het jezelf kunt veroorloven om een lening terug te betalen voordat hij financiering verstrekt.

### 6.4.2. Onderzoek je markt grondig

Zoals kijkers van de BBC's 'Dragons Den' serie zullen weten, leggen potentiële investeerders grote nadruk op marktkennis en daarom moet je onderzoek grondig zijn. Informatie over jouw markt moet gedetailleerd zijn in je bedrijfsplan en je moet jezelf goed bewust zijn van je kansen en bedreigingen, wat vereist dat je rekening houdt met je sterke en zwakke punten.

### 6.4.3. Identificeer je concurrenten

Om jouw markt te begrijpen, moet je alle concurrenten erkennen - wie ze zijn, hun sterke en zwakke punten en de waarschijnlijke gevolgen voor jouw bedrijf. Alle bedrijven hebben te maken met concurrentie - je plan moet aantonen dat je een duidelijke strategie hebt om met al jouw concurrenten om te gaan.

### 6.4.4. Besteed aandacht aan details

Je bedrijfsplan moet ter zake komen, en het moet voldoende details bevatten om ervoor te zorgen dat de lezer de informatie heeft die hij nodig heeft om jouw bedrijf te begrijpen. Je plan moet mensen laten geloven in jouw bekwaamheid en professionaliteit, wat betekent dat er geen spelfouten, fouten, onrealistische aannames of sprake van fantasie mag zijn.

### 6.4.5. Focus op de kans die jouw start-up investeerders biedt

Als je op zoek bent naar een investering, beschrijf dan duidelijk de mogelijkheid. Waarom zou iemand in jouw start-up investeren in plaats van in een ander? Wat is jouw unieke verkoopvoorstel - wat maakt jou speciaal? Waarom kopen mensen bij jou? Je plan moet al deze belangrijke vragen beantwoorden.

#### ***6.4.6. Laat belangrijke feiten niet weg***

Kortom, je plan moet jouw producten/diensten, klanten, concurrenten, managementteam, activiteiten, financiën, ontwikkelingsdoelen en strategie beschrijven. Als je belangrijke feiten over het hoofd ziet, zal het je niet goed doen wanneer je jouw plan aan anderen presenteert.

#### ***6.4.7. Zorg voor een juiste financiële informatie***

De financiële informatie van jouw bedrijfsplan zal bijzonder nauwkeurig worden onderzocht. De cashflow moet volledig worden gedocumenteerd en je verkoopvoorspellingen moeten goed onderbouwd zijn. Hoewel kosten gemakkelijker te voorspellen zijn dan verkopen, moeten beide worden meegerekend. Als cijfers echt niet jouw ding zijn, zoek dan hulp bij het opstellen van je ondernemingsplan, misschien van een accountant of een andere vertrouwde adviseur.

#### ***6.4.8. Maak je samenvatting van het bedrijfsplan overtuigend***

Je samenvatting is ongetwijfeld het belangrijkste onderdeel van je bedrijfsplan. Meer ervaren lezers zullen het eerst lezen, zodat ze snel de belangrijkste feiten en cijfers kunnen achterhalen. Als je samenvatting hen niet betreft en hen aanmoedigt om verder te lezen, is de strijd verloren. Een samenvatting geeft hoofdcijfers en vat jouw strategie samen tot kernpunten. Hoewel het op de voorkant van het document staat, bewaar het schrijven van de samenvatting tot het laatst. Maak het in elk geval boeiend en indrukwekkend, maar houd het realistisch.

#### ***6.4.9. Ga op zoek naar een second opinion van een bedrijfscoach***

Nadat je een concept van je plan hebt voltooid, laat je het onafhankelijk beoordelen. Kies iemand die onafhankelijke, opbouwende kritiek kan bieden - misschien een accountant of bedrijfsadviseur. De plaatselijke Kamer van Koophandel of Ondernemingsbureau kan jou wellicht helpen. Hun beoordeling kan vragen oproepen die je moet beantwoorden in een herziend concept.

#### ***6.4.10. Voer je bedrijfsplan correct uit***

Een bedrijfsplan moet een hulpmiddel zijn dat je gebruikt om prestaties te beoordelen en om je strategie en de ontwikkeling van je bedrijf te sturen. Het moet specifieke doelen, deadlines en verantwoordelijkheden bevatten. Het moet regelmatig worden herzien en bijgewerkt. Een succesvol bedrijfsplan zorgt ervoor dat jouw bedrijf gefocust blijft op wat het moet doen om zijn belangrijkste doelen te bereiken.

### **6.5. Succes Factoren**

Het is erg belangrijk om de juiste indicatoren te kiezen bij de evaluatie van de startup: bruikbare indicatoren en geen ijdelheid-indicatoren. Een supermarkt kan bijvoorbeeld een ijdelheid-indicator instellen - aantal klanten, maar een bruikbare indicator is het omzetvolume per dag. Het aantal klanten kan toenemen, maar ze kunnen aanzienlijk minder kopen.

## 6.6. Tien tips en Tricks om succesvol te zijn als ondernemer

Hier zijn onze 10 beste 'tips en tricks' om jou als succesvolle ondernemer te helpen. Blog source: <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>

### 6.6.1. Maak een solide bedrijfsplanning

Planning speelt een cruciale rol bij elk zakelijk succes. Een bedrijfsplan (zie ook de vorige paragraaf en [hoofdstuk 4](#)) is een goed uitgangspunt om mee te beginnen - het definiëren van jouw vaardigheden en zwakke punten, wat je aanbiedt, hoe het uniek is en hoe je van plan bent jouw aanbod uit te breiden. Maar ook heel belangrijk, probeer jezelf mentaal en praktisch voor te bereiden op alles wat er mis kan gaan en hoe je daarmee om zou gaan. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als je geblesseerd raakt? Wat als klanten je een maand te laat betalen? Wat als je door een natuurramp wordt getroffen? Of een vertrouwde leverancier gaat failliet?

### 6.6.2. Bereid je voor op financiële uitdagingen

Cashflow was verreweg hun grootste uitdaging bij het opstarten van een bedrijf (bron: [survey](#)). Omgaan met cashflow-klappen door te sparen voor een maand aan onkosten of door creatief te zijn met hoe je jouw overheadkosten verlaagt. Je kunt klanten een korting aanbieden als ze een aanbetaling of het volledige bedrag vooraf betalen, of zelfs een incentive - bijv. geef 10% korting als je jouw product of dienst een week eerder levert. Wat je ook doet, wees uiterst voorzichtig met schulden - dit is een van de grootste killers van het succes van kleine bedrijven.

### 6.6.3. Wees voorzichtig - onthoud dat je een bedrijf start

Weersta de verleiding om te schitteren met chique kantoren, dure apparatuur en overdreven marketing. Het levensonderhoud van jouw bedrijf hangt af van wat er in je portemonnee zit, dus elke rand en cent moet driemaal worden gecontroleerd. Houd de overhead laag en beheer je cashflow effectief. Voor een van onze 1001 dagen overlevenden, Jamie Pike, betekende dit dat hij aanvankelijk geen fysieke winkel had en zijn waren op een markt verkocht; voor ontwerp duo Jesse James betekende het dat ze hun pand moesten delen met andere kleine bedrijven.

### 6.6.4. Vraag om hulp!

Er zijn tal van bronnen beschikbaar voor netwerken, kennisuitwisseling en advies. Netwerken is niet alleen bedoeld voor nieuwe zakelijke kansen; het kan een geweldige bron van steun en frisse ideeën zijn. Woon evenementen van jouw branche- en regionale bedrijfsnetwerken bij. Vraag om advies van degenen om je heen (zoals je tussenpersoon, bankdirecteur, huisbaas of naburige bedrijven), of online forums en Facebook-community groepen in jouw omgeving.

#### **6.6.5. Vertrouw op een betrouwbare adviseur**

Het kan een familielid, voormalige baas of collega zijn of zelfs een vertrouwde online bron of blog. Een mentor is een klankbord van onschatbare waarde - iemand die is geweest waar jij bent; iemand met wie je regelmatig, niet-oordelende discussies kunt hebben. 61,9% van de respondenten in onze enquête had geen mentor, maar degenen die dat wel deden, zeiden dat ze vonden dat mentoren een aanzienlijk positieve impact hadden op hun bedrijf.

"Mijn mentor duwde me voorbij mijn grootste angsten", zei een vrouwelijke ondernemer die aan ons onderzoek deelnam. "Het is niet iemand die het overneemt", beaamt Mariam Jakoet Harris van Cooked Inc. "Het is iemand die je gaat koesteren en helpen."

#### **6.6.6. Marketing met een klein budget**

Marketing voor je nieuwe bedrijf is buitengewoon belangrijk, maar hoeft niet te veel te kosten. Sociale media is jouw vriend - het aanmaken van je zakelijke pagina op Facebook of LinkedIn is gratis en zal je online zoekresultaten verbeteren. Het indienen van je website-URL bij zoekmachines zoals Google en Bing is dus helemaal gratis.

Houd ook de Facebook-groepen van de gemeenschap in de gaten - voor sommige is een kleine advertentievergoeding vereist, terwijl je voor andere op bepaalde dagen van de week kunt adverteren voor je bedrijf. Waar het bij marketing om draait, is om van alles en nog wat te proberen. Je weet pas wat voor jou werkt als je het probeert.

#### **6.6.7. Zelfmanagement nummer één**

Ondernemerschap is een levensstijl - de dagen van 9-tot-5 zijn voorbij. Dat wil niet zeggen dat je jezelf in de grond moet werken. Sport regelmatig, eet gezond en vind de tijd om te ontspannen, anders wordt je minder productief. Van de ondernemende respondenten zei 64% dat ze kostbare tijd met familie en vrienden moesten opgeven vanwege werkverantwoordelijkheden (bron: [Santam](#)). Door aan je tijdmanagementvaardigheden te werken, kun je voldoende tijd vrijmaken om met dierbaren door te brengen.

#### **6.6.8. Bouw een team dat je visie deelt**

Het is simpel: geweldige mensen vormen een geweldig bedrijf. Naarmate je bedrijf groeit, moet je mogelijk personeel in dienst nemen. Neem ten eerste de tijd om mensen grondig te interviewen om er zeker van te zijn dat ze passen bij jouw cultuur en jouw waarden delen. Ten tweede kan het moeilijk zijn om los te laten, maar het is belangrijk om te leren hoe je taken kunt delegeren. Verwacht ten slotte niet dat mensen jouw klonen zijn, sta open voor nieuwe meningen en suggesties. Het is altijd goed om nieuwe perspectieven te krijgen op oude manieren van werken.

### ***6.6.9. Levenslang Leren***

Het starten van een eigen bedrijf is een constant proces van groei en leren. Het is belangrijk om jezelf te verrijken met zowel praktische als emotionele vaardigheden. Bekijk gratis of goedkope e-learningbronnen zoals de Hubspot Academy, Udemy en Inc.edu.

Verbeter jouw project- of tijdmanagementvaardigheden, leer een nieuw softwareprogramma of leer jezelf hoe je jouw eigen sociale media campagnes voert. Je kunt ook werken aan je management-, presentatie- en motivatievaardigheden. Als je veel reist, zijn podcasts en dingen als TED-talks geweldige manieren om jezelf te inspireren en te onderwijzen.

### ***6.6.10. Bescherm je onderneming***

De beste ondernemers zoeken geen risico, ze proberen risico's te beperken. Verzekering voor kleine bedrijven is een van de beste manieren om voor je levensonderhoud te zorgen, en het is goedkoper dan je denkt. Zorg ervoor dat jouw kostbare voorraad en gebouwen gedekt zijn in geval van nood, zoals brand of diefstal.