

2014-2015

MultiOpportunities JC

Ondernemingsplan

Jochem Lugthart, Anne-Jeth de Groot, Thomas Baaij, Arie Plug, Jaco Visser en Elize Burger

MultiOpportunities JC
IBC Driestar College
2014-2015



Voorwoord

Geachte lezer,

Voor u ligt het ondernemingsplan van MultiOpportunities J.C.

Met ons ondernemingsplan melden wij onze plannen voor onze onderneming, onderverdeeld in een algemeen en een financieel deel. We hopen u op deze manier goed in te lichten hoe wij onze onderneming organiseren en hoe wij de producten willen gaan verkopen.

Wij zijn erg tevreden over de manier waarop wij geholpen en begeleid zijn door stichting Jong Ondernemen, onze docenten van het International Business College en de ABN AMRO bank om ons plan te voltooien.

Wij zijn hen daarvoor erg dankbaar en wij hopen dat wij hierdoor een succesvol bedrijf kunnen opstarten.

Met ons bedrijf hopen we veel te leren door te doen! Dit is ook de slogan van Jong Ondernemen 'Learning by doing'.

Wij wensen u veel wijsheid bij het beoordelen van ons plan.



Jochem Lugthart,

Algemeen Directeur MultiOpportunities J.C.

Inhoudsopgave

Voorwoord	1
Samenvatting.....	3
Wie zijn wij?.....	4
Algemeen Directeur: Jochem Lugthart.....	5
Directiesecretaresse: Anne-Jeth de Groot	6
Financieel Directeur: Arie Plug	7
Hoofd Verkoop: Thomas Baaij.....	8
Hoofd Inkoop en Personeelszaken: Jaco Visser	9
Public Relations: Elize Burger	10
Organisatie binnen ons bedrijf.....	11
Missie.....	12
Visie	12
Ambitie	12
Strategie	12
Marktonderzoek.....	13
Waarom een marktonderzoek?	13
De vragen	13
Resultaten	13
Beschrijving product.....	19
Het idee	20
Confrontatiemix.....	21
Concurrentieanalyse.....	21
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	24
Marketingmix	25
Prijs	25
Plaats	25
Product	25
Promotie	26
Presentatie	26
Financiële deel.....	27
Planning	34
Nawoord	36

Samenvatting

Dit ondernemingsplan is geschreven door 6 enthousiaste jongeren die International Business College volgen op het Driestar College. Op het International Business College is het de bedoeling dat je een eigen bedrijf opricht. Wat wij op school leren voeren wij dus ook uit in de vorm van een eigen bedrijf. Wij vormen met z'n zessen een bedrijf: MultiOpportunities! Iedereen heeft in ons bedrijf een eigen taak en eigen verantwoordelijkheden.

Wij gaan als bedrijf telefoonhoesjes verkopen. We hebben voor dit product gekozen omdat iedereen tegenwoordig in het bezit van een telefoon is, daarom is de vraag naar dit product groot, wij hebben dus een grote doelgroep. Wij bieden telefoonhoesjes van goede kwaliteit aan al vanaf €4,99! Wij hopen dat de consument onze hoestjes koopt omdat wij kwalitatief goede hoestjes hebben voor een lage prijs. U kunt bij ons terecht voor diverse soorten telefoonhoesjes. Ons doel is om te zorgen voor klanttevredenheid en een mooie omzet.

Wie zijn wij?

Binnen ons bedrijf bekleden wij de volgende functies:

• Algemeen Directeur	Jochem Lugthart
• Directiesecretaresse	Anne-Jeth de Groot
• Financieel Directeur	Arie Plug
• Hoofd Inkoop / Personeelszaken	Jaco Visser
• Hoofd Verkoop	Thomas Baaij
• Public Relations (PR)	Elize Burger

In dit hoofdstuk willen wij ons voorstellen en kunt u onze motivaties lezen. Wij hebben een E-scan ingevuld om een beeld te krijgen van onze sterke en zwakke punten. Ook kunt u hier onze persoonlijke motieven vinden.



V.l.n.r. Elize Burger, Arie Plug, Anne-Jeth de Groot, Jochem Lugthart, Thomas Baaij & Jaco Visser

Algemeen Directeur: Jochem Lugthart

Persoonlijke gegevens:

Naam: Jochem
Achternaam: Lugthart
Geslacht: Man
Woonplaats: Bodegraven
Geboorteplaats: Bodegraven
Adres: Burg. Le Coultrestraat 22
Postcode: 2411 EP
Telefoonnummer: 0172-650562
Mobiel nummer: 06-16909790
E-mailadres: jochem_lugthart@hotmail.com
Geboortedatum: 04-12-1998
Nationaliteit: Nederlandse
Opleiding(en): Basisonderwijs (2003-2011)
Havo (over 2 jaar diploma)



Bijzonderheden: Praktijk Diploma Boekhouden (over 2 jaar diploma)
Cambridge First Certificate (over 2 jaar diploma)
International Business College (2014-heden)

Werkervaring: Bezorger reclame (2009-2014)
Vakkenvuller C1000/Jumbo (2014-heden)

Persoonlijke motieven:

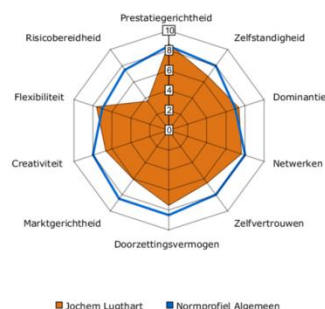
Economie vond ik altijd al interessant. In klas 3 van de middelbare school ging ik me er steeds meer in verdiepen. Toen ik van het International Business College hoorde was ik daarom gelijk enthousiast. Ik ben IBC gaan volgen omdat ik me graag wil oriënteren in de economie, om te weten te komen of ik dit leuk vind en om te kijken of ik hier later iets mee wil doen.

Ik heb voor de taak algemeen directeur gekozen omdat ik hier graag meer over wil weten. Ik wil hier graag meer over weten, omdat het me leuk lijkt om later een leidende rol te hebben binnen een bedrijf. Ik denk ook dat ik geschikt voor de taak algemeen directeur bent omdat ik goed de leiding kan nemen en daar overzicht over weet te houden.

Persoonlijke kwaliteiten:

Wij hebben een test gemaakt om inzicht te krijgen in onze talenten en verbeterpunten. Hieronder kunt u de uitslag lezen:

Sterke punten	Zwakke punten
Zelfverzekerd	Dominant
Leiderschap	Niet risicobereid



Directiesecretaresse: Anne-Jeth de Groot

Persoonlijke gegevens:

Naam: Anne-Jeth
Achternaam: De Groot
Geslacht: Vrouw
Woonplaats: Reeuwijk
Geboorteplaats: Reeuwijk
Adres: Veldzoom 2
Postcode: 2811 BL
Telefoonnummer: 0182-391531
Mobiel nummer: 06-32284259
E-mailadres: anne-jeth@hotmail.com
Geboortedatum: 15-04-1999
Nationaliteit: Nederlandse
Opleiding(en): Basisonderwijs (2003-2011)
Havo (2011-heden)



Bijzonderheden: Praktijk Diploma Boekhouden (over 2 jaar diploma)
Cambridge First Certificate (over 2 jaar diploma)
International Business College (2014-heden)

Werkervaring: Bezorger reclame (2011-heden)

Persoonlijke motieven:

Toen ik vorig jaar hoorde over het IBC was ik meteen enthousiast. Het opstarten van een eigen bedrijfje sprak mij erg aan. Bij het opstarten van ons bedrijf wil ik proberen om iedereen binnen het bedrijf zo goed mogelijk te helpen, en daarnaast wil ik zoveel mogelijk nieuwe ervaringen opdoen. Ik hoop veel te leren van het IBC.

Ik heb gekozen voor mijn taak als directiesecretaresse, omdat ik ondernemen en het leggen van contacten leuk vind.

Persoonlijke kwaliteiten:

Wij hebben een test gemaakt om inzicht te krijgen in onze talenten en verbeterpunten. Hieronder kunt u de uitslag lezen:

Sterke punten	Zwakke punten
Organiseren	Presenteren
Sociaal	Dominantie



Financieel Directeur: Arie Plug

Persoonlijke gegevens:

Naam: Arie
Achternaam: Plug
Geslacht: Man
Adres: Bilwijkerweg 12a
Postcode: 2821 SH
Woonplaats: Stolwijk
Geboorteplaats: Delft
Telefoonnummer: 0182-721000
Mobiel nummer: 06-24857008
E-mailadres: 163889@driestarmail.nl
Geboortedatum: 24-08-1998
Nationaliteit: Nederlandse
Opleiding(en): Basisonderwijs (2003-2011)
Havo (over 2 jaar diploma)



Bijzonderheden: Praktijk Diploma Boekhouden (over 2 jaar diploma)
Cambridge First Certificate (over 2 jaar diploma)
International Business College (2014-heden)

Werkervaring: Vakkenvuller Emté (2015-heden)

Persoonlijke motieven:

Ik heb voor het IBC gekozen omdat ik meer uitdaging wilde hebben dan havo. Ik heb altijd al een grote interesse gehad voor bedrijfskunde en economie en naar mijn mening kan ik door middel van IBC goed kijken of deze richting echt bij mij past. Door middel van IBC wil ik ook mijn sterke punten verbeteren en mijn zwakke punten ook verbeteren.

Ik heb voor de functie van financieel directeur gekozen omdat ik goed ben in wiskunde en rekenen. Dit zijn belangrijke vaardigheden die een financieel directeur nodig heeft. Ook kan ik secuur werken. Secuur werken is belangrijk binnen mijn functie, omdat er geen fouten mogen worden gemaakt in het financiële deel.

Persoonlijke kwaliteiten:

Wij hebben een test gemaakt om inzicht te krijgen in onze talenten en verbeterpunten. Hieronder kunt u de uitslag lezen:

Sterke punten:	Zwakke punten:
Goed met getallen	Communicatie
Interesse voor bedrijfskunde en economie	Arrogantie
	Niet risicobereid



Hoofd Verkoop: Thomas Baaij

Persoonlijke gegevens:

Naam: Thomas
Achternaam: Baaij
Geslacht: Man
Adres: Kanaalstraat 57a
Postcode: 2161 JC
Woonplaats: Lisse
Geboorteplaats: Lisse
Telefoonnummer: 0252-423326
Mobiel nummer: 06-52354357
E-mailadres: thomas.lisse@hotmail.com
Geboortedatum: 02-04-1999
Nationaliteit: Nederlandse
Opleiding(en): Basisonderwijs (2003-2011)
HAVO (2011-heden)



Bijzonderheden: Praktijk Diploma Boekhouden (over 2 jaar diploma)
Cambridge First Certificate (over 2 jaar diploma)
International Business College (2014-heden)

Werkervaring: Allround medewerker Visspecialist Baaij (2012-heden)

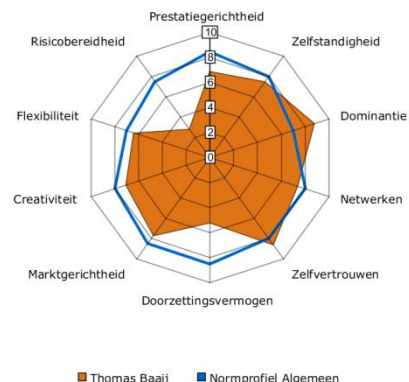
Persoonlijke motieven:

Ik heb altijd al de economische kant op gewild. Dingen inkopen voor de laagste prijs en verkopen met veel winst. Zo gaaf lijkt me dat om in het echt te doen en daarom heb ik ook geen seconde getwijfeld bij de keuze om IBC te gaan doen. En nu zit ik hier dan met mijn eigen onderneming. Gelukkig heb ik de functie gekregen die me van te voren het leukst leek: Hoofd Verkoop. Ik ben tamelijk goed in presenteren, praten en verkopen. Ik ga mijn uiterste best doen om zoveel mogelijk te verkopen.

Persoonlijke kwaliteiten:

Wij hebben een test gemaakt om inzicht te krijgen in onze talenten en verbeterpunten. Hieronder kunt u de uitslag lezen:

Sterke punten:	Zwakke punten:
Presenteren	Keuzes maken
Praten/verkopen	Slordig
	Niet risicobereid



Hoofd Inkoop en Personeelszaken: Jaco Visser

Persoonlijke gegevens:

Naam: Jaco
Achternaam: Visser
Geslacht: Man
Adres: Schokker 1
Postcode: 3448 KS
Woonplaats: Woerden
Geboorteplaats: Hardinxveld-Giessendam
Telefoonnummer: 0348-470872
Mobiel nummer: 06-83353077
E-mailadres: jacobvisser@outlook.com
Geboortedatum: 20-07-1999
Nationaliteit: Nederlandse
Opleiding(en): Basisonderwijs (2003-2011)
HAVO (over 2 jaar diploma)



Bijzonderheden: Praktijk Diploma Boekhouden (over 2 jaar diploma)
Cambridge First Certificate (over 2 jaar diploma)
International Business College (2014-heden)

Werkervaring: Bezorger reclame (2009-2015)

Persoonlijke motieven:

Ik heb voor het IBC gekozen omdat ik van jongs af aan al geïnteresseerd ben in de economie en het bedrijfsleven. Op de voorlichting hoorde ik dat je op het IBC een eigen bedrijf gaat opstarten en dat leek me geweldig, omdat ik wel ondernemersbloed in me heb. Ook ben ik IBC gaan doen omdat ik een extra uitdaging zoek naast havo.

Ik heb voor de functie Hoofd Inkoop gekozen omdat ik goed kan onderhandelen en handig ben met cijfers en talen.

Persoonlijke kwaliteiten:

Wij hebben een test gemaakt om inzicht te krijgen in onze talenten en verbeterpunten. Hieronder kunt u de uitslag lezen:

Sterke punten:	Zwakke punten:
Onderhandelen	Ongeduldig
Talen	Niet creatief
Cijfers	



Public Relations: Elize Burger

Persoonlijke gegevens:

Voornaam: Elize
Achternaam: Burger
Geslacht: Vrouw
Adres: Roosje Voshoef 59
Postcode: 2743 HP
Woonplaats: Waddinxveen
Geboorteplaats: Waddinxveen
Telefoonnummer: 0182-633475
Mobiel nummer: 06-44474712
E-mailadres: elizeburger@live.nl
Geboortedatum: 13-01-1999
Nationaliteit: Nederlandse
Opleiding(en): Basisonderwijs (2003-2011)
Havo (over 2 jaar diploma)



Bijzonderheden: Praktijk Diploma Boekhouden (over 2 jaar diploma)
Cambridge First Certificate (over 2 jaar)
International Business College (2013- heden)

Werkervaring: Slingerland bloemen en concepten (2014-heden)
Oppassen op kinderen

Persoonlijke motieven:

Ik ben IBC gaan doen omdat het bedrijfsleven mij altijd al getrokken heeft. Het idee van een eigen bedrijf vind ik heel aantrekkelijk en IBC is de uitgelezen kans om dit verder uit te werken.

Binnen onze Junior Company heb ik de functie Public Relations gekozen, een taak die mij heel erg ligt. Ik houd ervan om op een creatieve manier dingen te ontwerpen en te stijlen. Ook vind ik het interessant om te zien hoe de uitgekende wereld van reclame in elkaar zit. Ik hoop al deze dingen te gaan gebruiken om van ons bedrijf een welbekend en goedlopend bedrijf te maken.

Persoonlijke kwaliteiten:

Wij hebben een test gemaakt om inzicht te krijgen in onze talenten en verbeterpunten. Hieronder kunt u de uitslag lezen:

Sterke punten:	Zwakke punten:
Creatief	Ongestructureerd
Sociaal	Dyslectisch
Organiseren	



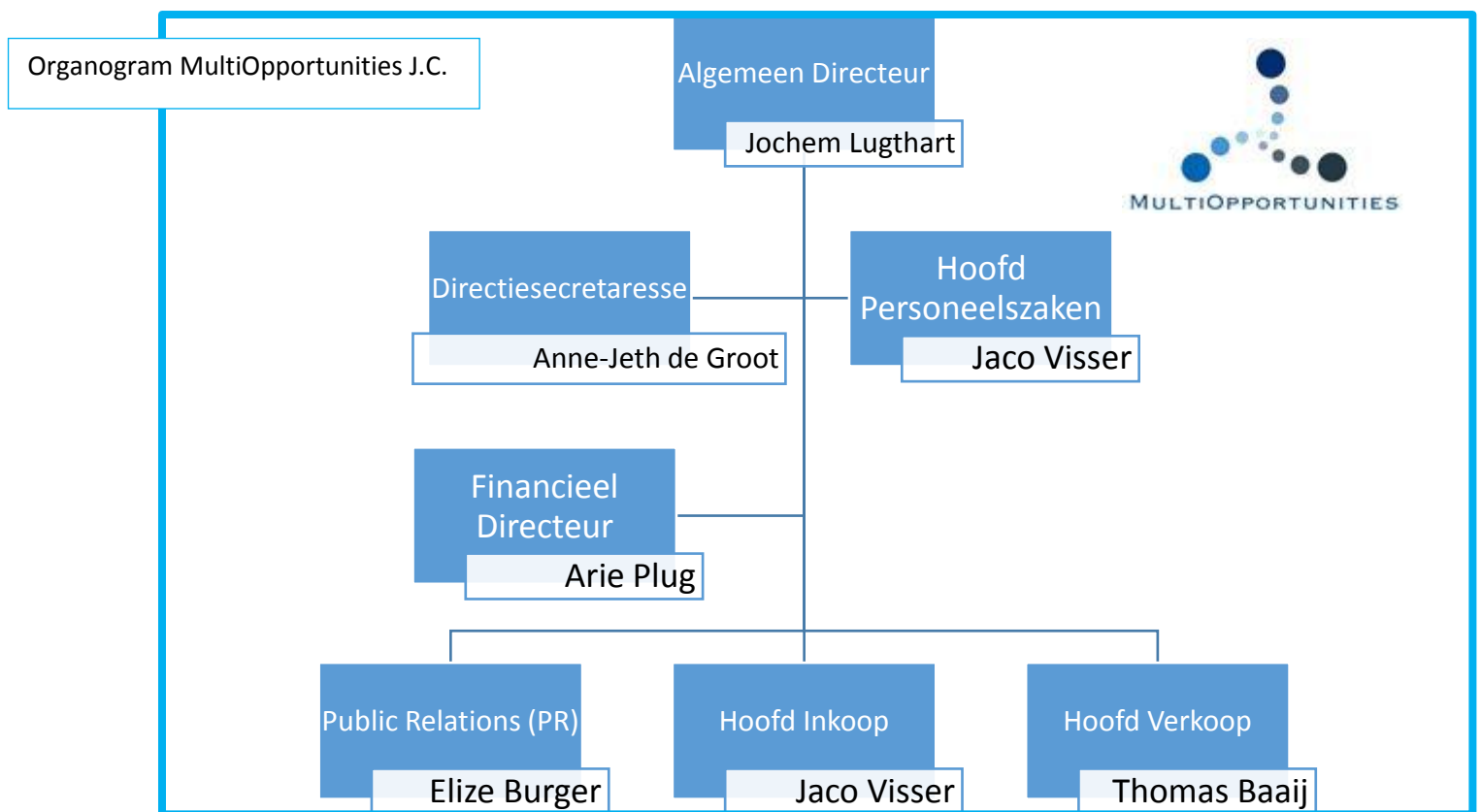
Organisatie binnen ons bedrijf

Ons bedrijf heeft geen officiële rechtsvorm omdat wij niet staan ingeschreven bij de Kamer Van Koophandel, maar bij Jong Ondernemen. Omdat wij wel aandeelhouders hebben, hebben wij het meest weg van een Besloten Vennootschap (B.V.).

Binnen ons bedrijf functioneren wij door middel van een lijn-staforganisatie. Dit betekent dat wij allemaal verantwoordelijk zijn voor onze eigen taak. Dit doen wij omdat we allemaal onze eigen talenten hebben gekregen en die, allemaal op een andere manier, willen benutten. In de praktijk zie je dat de zogenaamde 'lijnbazen' worden ondersteunt door stafdiensten. De taak als stafdienst wordt bij ons vervuld door de directiesecretaresse, hoofd personeelszaken en de financieel directeur.

Natuurlijk zijn er door deze organisatiestructuur ook mogelijke nadelen. Zo kan het voorkomen dat er te weinig tussen afdelingen gecommuniceerd wordt. Dit kan als gevolg hebben dat mensen elkaar niet begrijpen of er kunnen misverstanden ontstaan. Ook kan er hierdoor ongemerkt een onprettige werksfeer ontstaan.

Ons bedrijf functioneert volgens het volgende organogram:



Missie

Al onze medewerkers hebben als hoofddoel om zoveel mogelijk te leren van het oprichten van de Junior Company. Wij zijn allemaal geïnteresseerd in de economie en willen daarom weten of dit iets voor ons is als we later een studiekeuze moeten maken. We willen veel leren over het bedrijfsleven, bijv. hoe het is om met collega's te werken of hoe het is om met tijdsdruk te werken. Daarnaast willen we proberen om ons bedrijf zo succesvol mogelijk te laten worden.

Visie

Wij willen goedlopend bedrijf worden. Daarnaast willen we onze klanten zo goed mogelijk helpen en begeleiden. Wij zien voor ons dat over een paar maanden er veel meer mensen in onze omgeving een telefoonhoesje van ons hebben.

Ambitie

Wij willen ons bedrijf zo succesvol mogelijk maken en zoveel mogelijk leren. We gaan ons bedrijf succesvol maken door naar de wensen van de klant te kijken en niet naar de wensen van onszelf. Daarnaast willen we door goede service en klantvriendelijkheid een goede naam creëren.

Strategie

Doordat wij als personeel als uithangbord voor onze onderneming dienen kunnen wij bij veel mensen ons product aanbieden en verkopen. Wij blijven altijd geconcentreerd en gemotiveerd. Hiermee willen we een goedlopend bedrijf creëren en onze ambitie waarmaken.



Marktonderzoek

Waarom een marktonderzoek?

Als onderneming hebben we voor telefoonhoesjes als product gekozen. Een belangrijke vraag is: 'Wat wil de consument?' Daarvoor hebben we een marktonderzoek gemaakt. We hebben allerlei mensen het marktonderzoek laten invullen. Door middel van het marktonderzoek hebben wij een hoop informatie verkregen omtrent onze doelgroep, prijs etc.

De vragen

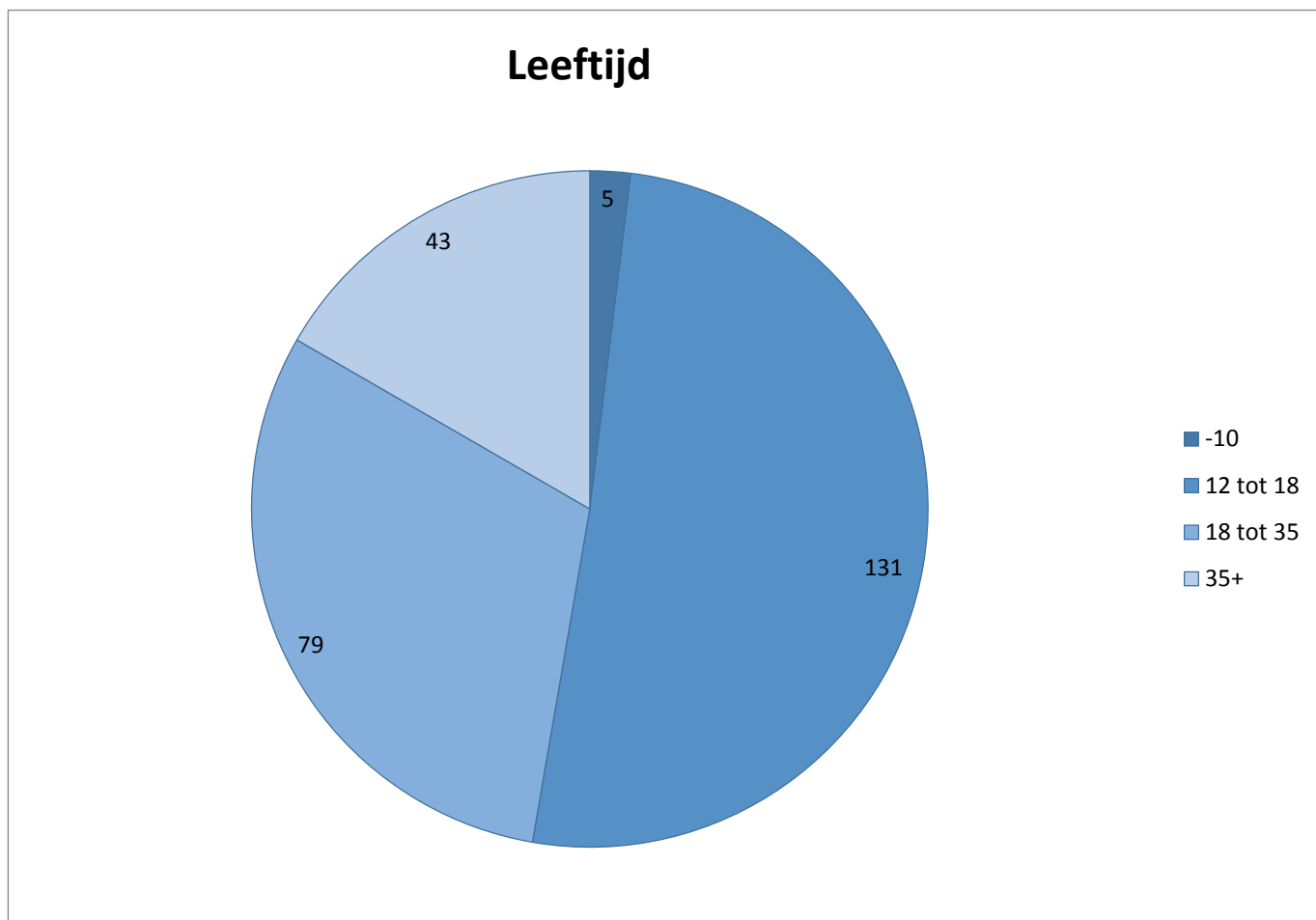
We wilden graag weten hoe oud de consument is die een telefoonhoesje wil kopen en wat diegene daarvoor over heeft. Hiermee kunnen wij tot een doelgroep en prijs komen. Daarom hebben we in ons marktonderzoek de consument gevraagd wat hij/zij voor het product wilde betalen. Ook was het belangrijk om te weten welke leeftijd er op zoek is naar ons product om onze doelgroep te realiseren. We wilden er ook graag achter komen wat voor soort telefoonhoesjes de mensen willen, zodat we vast kunnen stellen wat voor soort telefoonhoesjes we moeten bestellen. Aan de hand van deze criteria hebben we een aantal vragen samengesteld.

-  Hoe oud bent u?
-  Welke telefoon heeft u?
-  Welk soort telefoonhoesje zou u willen hebben?
-  Wat wilt u voor dit hoesje betalen?

Resultaten

Nadat alle medewerkers van ons bedrijf de marktonderzoeken hadden laten invullen hebben we de resultaten in een tabel weergegeven. In de pagina's hierna kunt u deze resultaten vinden.

Wat is uw leeftijd ?

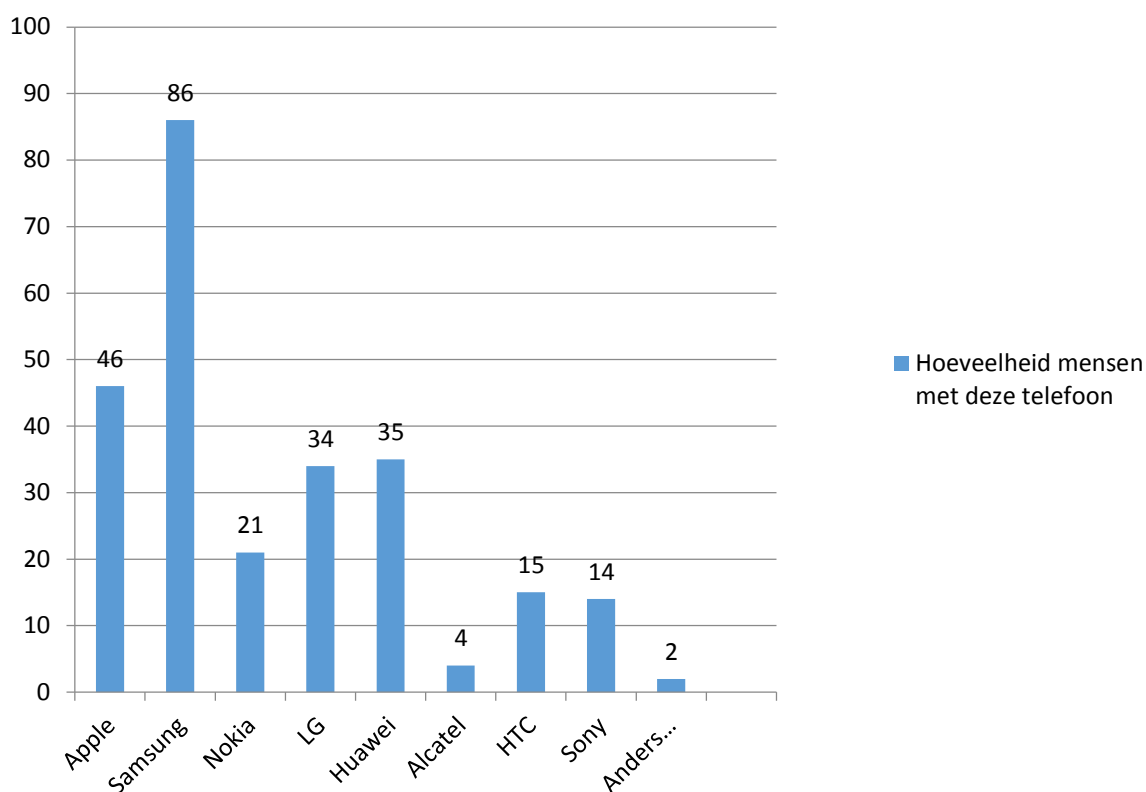


Van de 257 mensen waren er:

	5 jonger dan 10 jaar	1%
	131 tussen de 12 en 18 jaar	51%
	79 tussen de 18 en 35 jaar	31%
	43 ouder dan 35 jaar	17%

Van de 257 mensen die het marktonderzoek hebben ingevuld kunt u hierboven de leeftijd zien. Zoals u hierboven kunt zien heeft het grootste percentage ondervraagde mensen een leeftijd van 12 tot 18 jaar.

Welke telefoon heeft u?



Van de 257 mensen hebben:

46 mensen voor Apple:	18%
86 mensen een Samsung:	33%
35 mensen een Huawei:	14%
34 mensen een LG:	13%
21 mensen een LG:	8%
15 mensen een HTC:	6%
14 mensen een Sony:	5%
4 mensen een Alcatel:	2%
2 mensen een andere telefoon:	1%

We vinden het belangrijk om te weten welke telefoons mensen hebben omdat we daar rekening mee moeten houden met bestellen. De meeste scholieren hebben een wat goedkopere telefoon zoals een Samsung of een Alcatel. De oudere mensen hebben vaker een Apple. Met deze resultaten kunnen we een beeld krijgen van de populaire telefoonmerken. Zo kunnen we onze bestelling hierop aanpassen.

Welk soort telefoonhoesje wilt u?

Soorten telefoonhoesjes:

Op onze markt, de markt van telefoonhoesjes, zijn er natuurlijk oneindig veel mogelijkheden. Er zijn verschillende telefoons natuurlijk, maar we hebben ook te maken met verschillende soorten hoesjes. Wij hebben ons marktonderzoek gehouden met 3 verschillende soorten hoesjes:



klaphoesje

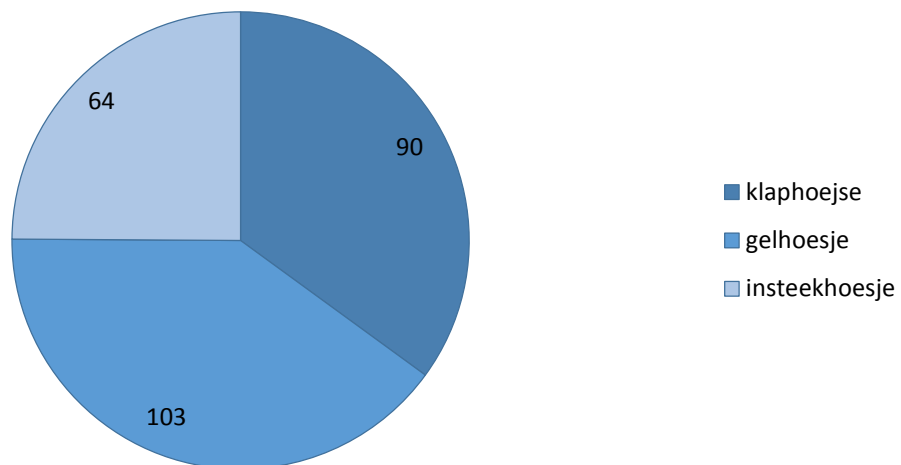


gel/silicone hoesje



insteekhoesje

Welk soort hoesje:



Van de 257 mensen kozen er:

	90 voor het klaphoesje:	35%
	103 voor het gelhoesje:	40%
	64 voor het insteekhoesje:	25%

Zoals u kunt zien is er niet echt veel diversiteit in de soorten telefoonhoesjes. Daarom hebben we besloten om alle 3 de soorten telefoonhoesjes te verkopen. We gaan alle 3 de soorten hoesjes verkopen, maar we gaan bijv. niet van de drie het meest van de insteekhoesjes inkopen.

Wat wilt u betalen voor ons product?

De prijs is een zeer belangrijke factor in ons bedrijf. Want de prijs is uiteindelijk de factor die bepaalt of de consument het product koopt. Als je een lage prijs hanteert zal je waarschijnlijk meer verkopen dan wanneer je een hoge prijs hanteert. Maar er moet natuurlijk ook winst worden gemaakt.

Prijs:	Aantal:
€3,00	5
€4,00	14
€5,00	15
€6,00	25
€7,00	34
€8,00	49
€9,00	38
€10,00	13
€11,00	11
€12,00	16
€13,00	12
€14,00	9
€15,00	9
€16,00	5
€17,00	2
€18,00	0
€19,00	0

Van de 257 mensen die het marktonderzoek hebben ingevuld is een groot gedeelte bereidt om 7 à 8 euro te betalen voor een telefoonhoesje. Dit is net iets boven de prijs die wij willen hanteren. Wij zullen daar net iets onder gaan zitten omdat we mensen willen aanzetten tot impulsaankopen.

Marktonderzoek

Beste meneer/mevrouw,

Ons bedrijf wil telefoonhoesjes gaan verkopen en daarom houden wij dit marktonderzoek. Wij hebben enkele brandende vragen en zouden deze graag aan u willen stellen:

Hoe oud bent u?

- ☐ -10
- ☐ 10-12
- ☐ 12-18
- ☐ 18-25
- ☐ 25-35
- ☐ 35-50
- ☐ 50+

Van welk merk is uw mobiel?

- ☐ Apple
- ☐ Samsung
- ☐ Nokia
- ☐ LG
- ☐ Huawei
- ☐ Alcatel
- ☐ HTC
- ☐ Sony
- ☐ Anders...

Wat voor soort telefoonhoesje koopt u het liefst?

- ☐ Klaphoesje
- ☐ Gel/Siliconenhoesje
- ☐ Insteekhoesje



Klaphoesje



Gel/Siliconenhoesje



Insteekhoesje

Wat wilt u maximaal betalen voor uw telefoonhoesje?

- ☐ €3 ☐ €16
- ☐ €4 ☐ €17
- ☐ €5 ☐ €18
- ☐ €6 ☐ €19
- ☐ €7
- ☐ €8
- ☐ €9
- ☐ €10
- ☐ €11
- ☐ €12
- ☐ €13
- ☐ €14
- ☐ €15



Beschrijving product



Wij gaan telefoonhoesjes verkopen omdat wij denken dat daar een grote markt voor is. Er zijn veel aanbieders van telefoonhoesjes. Daarom gaan wij proberen onderscheidend van de rest te zijn. Dit gaan we doen met onze lage prijzen.

Doelgroep

Onze doelgroep is heel breed; iedereen die een mobiel heeft en een telefoonhoesje wil behoort tot onze doelgroep. Met onze telefoonhoesjes kunnen we een grote groep mensen voorzien van telefoonhoesjes in alle soorten en maten.

Unique Selling Points

Onze Unique Selling Points zijn:



Wij zijn jong en enthousiast;

Lage prijzen.

Wij zijn jong en enthousiast

Ons bedrijf bestaat uit 6 jongeren die zich optimaal inzetten voor de klant en een goed resultaat! Wij volgen de laatste ontwikkelingen en proberen daarin mee te gaan. Bij ons zal het op de eerste plek gaan om de klant tevreden te stellen, door goede service.

Lage prijzen

Wij zijn onderscheidend, omdat wij leuke en goede telefoonhoesjes hebben voor ontzettend scherpe prijzen! Wij hopen door onze lage prijzen zoveel mogelijk klanten te trekken en met onze telefoonhoesjes tevreden te stellen.

Verkoop en Marketing

Wij gaan onze telefoonhoesjes verkopen op markten en beurzen. Bovendien hebben wij een webshop waar wij veel telefoonhoesjes mee hopen te verkopen. Ook gaan wij onze telefoonhoesjes proberen te verkopen aan familie en kennissen.

De klanten moeten natuurlijk wel weten dat we er zijn. Wij gaan ons laten zien door middel van reclamefolders en social media. Wij hopen dat de mensen die ons zien het ook weer doorvertellen. Dit doen ze natuurlijk niet zomaar, daarom gaan wij goede kwaliteit producten en service leveren.

Het idee

Wij als medewerkers van MultiOpportunities gaan telefoonhoesjes verkopen. We gaan telefoonhoesjes verkopen voor telefoons van Samsung, Apple, Huawei en LG.

Onze telefoonhoesjes hebben de volgende kenmerken: sterk, handig en goedkoop. Sterk omdat onze producten van goede kwaliteit zijn. Ze zijn handig omdat ze zorgen dat je dure telefoon niet kapot gaat, dus spaar je ook meteen een dure reparatie uit of de koop van een nieuwe telefoon. Het telefoonhoesje is bovendien ook erg goedkoop!

Wij hebben voor telefoonhoesjes gekozen omdat wij denken dat het in de huidige markt (en vooral onder scholieren), meteen aan zal slaan. Veel mensen hebben een dure smartphone, maar hebben nog geen hoesje omdat de hoesjes op de huidige markt duur zijn. Wij zijn onderscheidend in onze kwaliteit en onze prijs.

Doelgroep

Wij richten ons op de jongeren van 12-25 jaar. Uit onderzoek van MKO/Digivaardig & Digibewust '09 en '11 blijkt dat in 2011 al 79% van de jongeren een mobiele telefoon bezat.

Tegenwoordig heeft 86% van de jongeren een mobiele telefoon. Vrijwel alle scholieren die naar de middelbare school gaan hebben een telefoon. Aangezien in deze doelgroep de meeste mensen een mobiele telefoon bezitten, gaan wij proberen om onze telefoonhoesjes aan deze doelgroep te verkopen. Wij willen onze producten uiteraard ook verkopen aan mensen van een andere leeftijd. Mensen van alle leeftijden kunnen ons product kopen.

Prijs en verkoop

We gaan onze telefoonhoesjes verkopen vanaf €4,99. We hebben deze prijs bepaald omdat we de scholieren willen aanzetten tot impulsaankopen. €4,99 is een laag bedrag dat je makkelijk uitgeeft, want bijna iedereen heeft wel dat geldbedrag op zak. Bovendien ligt deze prijs lager dan andere telefoonhoesjes, zodat de consumenten snel bij ons uit zullen komen.

De verkoop van onze telefoonhoesjes zal op verschillende plaatsen plaatsvinden. We willen onze telefoonhoesjes gaan verkopen op open dagen, markten, beurzen, school en in onze webshop. Verder willen we ook telefoonhoesjes aan vrienden, familie en kennissen verkopen. Wij proberen altijd voor de klant bereikbaar te zijn en op elke gewenste plaats te kunnen leveren.

Interne- en externe analyse

Intern		Extern	
Sterktes:	Zwaktes:	Kansen:	Bedreigingen:
-Wij zijn jong, enthousiast en weten alles over onze doelgroep	-We zijn nog onervaren	-Meegaan met de ontwikkelingen	-Concurrentie van budgetwinkels, zoals Xenos en Action
-Klantgericht	-We hebben nog geen reputatie	-Nog geen eigen bedrijfsruimte	-De consumenten kunnen zelf ook op internet op zoek gaan naar ons product
-Goedkoop		-We zijn nu nog een van de goedkoopste aanbieders	
-Fijne samenwerking binnen het bedrijf			

Confrontatiemix

Sterktes:

We zijn jong, enthousiast en weten alles over onze doelgroep.

Wij denken dat dit een sterkte voor ons is, omdat wij midden in onze doelgroep zijn, we zijn eigenlijk onze doelgroep. We weten wat er onder de jongeren leeft, wat ze willen en wat populair is. Bovendien zijn we 6 jonge studenten die enorm veel zin in dit project hebben, en we gaan er dan ook alles aan doen om ons bedrijf tot een succes te maken.

We zijn klantgericht.

Wij zullen er als medewerkers van ons bedrijf alles aan doen om de klant voorop te stellen. Dit gaan we doen door vanuit onze klant te denken, en niet vanuit ons zelf. We proberen de klant te helpen waar nodig is, en niet uit eigenbelang handelen.

We zijn goedkoop.

Wij denken dat dit een van onze sterkste punten is, omdat we vrijwel de goedkoopste aanbieder in Nederland zijn (u kunt dit ook teruglezen in de concurrentieanalyse). Daarom zullen de klanten het snelst naar ons toe gaan, zeker als ze zien dat ze soms tientallen euro's kunnen besparen. Ook via internet kunnen klanten ons product vinden.

We hebben een fijne samenwerking binnen het bedrijf.

Dit is ook een sterk punt van ons, omdat een goede samenwerking binnen het bedrijf essentieel is voor het verloop van het bedrijf. Binnen ons bedrijf heeft iedereen zijn eigen kwaliteiten (daar zijn onze functies ook op afgestemd), en we kunnen en zullen elkaar ook helpen en aanvullen waar nodig is.

Zwaktes:

We zijn nog onervaren.

Omdat we ons bedrijf nog maar een aantal maanden bezitten, hebben we nog vrij weinig ervaring. Dit kan een zwakte zijn omdat de concurrentie wél ervaren is, en dus meer kennis hebben over de markt, het product, enz.

We hebben nog geen reputatie.

Omdat we ons bedrijf nog maar een aantal maanden bezitten, en nog niet zo lang producten verkopen, hebben we nog geen reputatie in de markt. Dit kan een zwakte zijn, omdat potentiële klanten naar onze concurrentie stappen, omdat ze ons bedrijf nog niet kennen.

Maar dit kan ook een grote kans voor ons zijn. Door een goede reclamecampagne en overal folders te verspreiden kunnen we een grote naamsbekendheid en reputatie verwekken, en omdat we een van de goedkoopste en beste aanbieders zijn, zullen veel klanten naar ons toe komen.

Kansen:

Meegaan met de ontwikkelingen.

Wij als jongeren van ong. 16 jaar oud volgen alle ontwikkelingen op de voet. We weten het meteen als er bijvoorbeeld een nieuwe iPhone uitkomt. Hier kunnen wij met ons bedrijf goed op inspelen. Door als een van de eerste aanbieders het nieuwe hoesje voor de iPhone 7 binnen te hebben, zullen alle consumenten naar ons toe komen. Ook kunnen we bijvoorbeeld extra veel hoesjes met een bepaalde print inkopen, als we zien en merken dat die bepaalde print heel populair wordt.

Nog geen eigen bedrijfsruimte.

Wij als bedrijf hebben nog geen eigen bedrijfsruimte. Dit is een kans voor ons omdat we voorlopen op de concurrentie omdat die wél geld moeten uitgeven aan bedrijfsruimte. Bovendien verkopen we via school, en dat heeft een extra voordeel, namelijk dat we midden in onze doelgroep zitten en hopelijk zo makkelijk kunnen verkopen.

We zijn nu nog een van de goedkoopste aanbieders.

Omdat we nog een van de goedkoopste aanbieders zijn, hopen we dat veel klanten naar ons toe zullen komen (of wij naar hen toe). Dat we een van de goedkoopste aanbieders zijn, is een kans voor ons, omdat we zullen proberen de goedkoopste te blijven en zo de concurrentie af te troeven.'

Bedreigingen:

Concurrentie van budgetwinkels zoals Xenos of Action.

We hebben concurrentie van goedkope budgetwinkels zoals Xenos of Action. Dit kan een bedreiging zijn voor ons, omdat mensen daar heen gaan om kleine dingetjes te kopen die ze nodig hebben, en dan zien ze ook een (relatief) goedkoop telefoonhoesje liggen, dat ze meteen meenemen.

Mensen kunnen ook op internet op zoek gaan naar ons product.

We bedoelen hiermee dat mensen zelf naar de site van onze leverancier (Sunsy) kunnen gaan, en daar goedkoop een hoesje kunnen kopen. Dit kan een bedreiging voor ons zijn, omdat de klanten dan niet meer bij ons kopen maar bij onze leverancier.

Concurrentieanalyse

Zoals meerdere keren in dit ondernemingsplan beschreven, gaan wij proberen om de goedkoopste telefoonhoesjes aan te bieden. Of we dit waar kunnen maken hebben we uitgezocht. De resultaten zijn hieronder in een tabel te vinden:

iPhone 5/5S		Samsung Galaxy SIV	
Aanbieder	Verkoopprijs	Aanbieder	Verkoopprijs
Smartphonehoesjes.nl	€12,95-€24,95	Deslimmeshopper.nl	€4,95-€9,95
Iphone2day.nl	€19,95-€34,95	Mooimobiel.nl	€7,95-€11,50
Beslist.nl	Vanaf € 12,95	Smartphonehoesjes.nl	€9,95-€19,95
Media Markt	€29,95	Goedkoopstehoesjes.nl	€7,50-€17,50
Exclusievehoesjes.eu	€9,95-€19,95	Mytrendyphone.nl	€6,40-€20,60
Xenos	€4,99-€7,99	Beslist.nl	€6,40-€19,95
Goedkoopstehoesjes.nl	€5,99-€17,50	Mobielkoopjes.nl	€9,95-€17,95
Hoesjes.nl	€9,00-€179,95	HoesjessamsunggalaxyS4.nl	€12,95-€16,95
Fashionchick.nl	€9,95-€74,95	Telefoongoodies.nl	€7,95-€11,95
Hoesjes2day.nl	€8,95-€29,95	Hoesjesfreak.nl	€8,95-€13,95
Iphone5hoesjes.nl	€9,95-€12,95	Phonextra.nl	€17,99-€24,95
Mytrendyphone.nl	€3,80-€20,60	Hoesjesvoorsmartphones.nl	€9,95-€15,95
Hoesjesfreak.nl	€6,95-€16,95	Mob-com.nl	€8,75-€10,75
Hema.nl	€9,95-12,95	Allesvooruwsmarphone.nl	€8,95-€17,95
Dressmyiphone.nl	€14,95-€49,95	Mobielkoopjes.nl	€12,99-€19,95
Ihoesjes.nl	€9,95-€17,95	Marktplaats.nl	Vanaf €4,95
Gedgatskoning.nl	€9,95-€14,95	Asratelecom.nl	€7,95-€18,90
Telefoonhoesjes-shop.nl	€19,95-€24,99	Phonejunkie.nl	€7,95-€16,95
Hoesjes-discounter.nl	€9,99-€120,00		
Budgethoesjes.nl	€6,95-€15,95		
Deslimmeshopper.nl	€4,95-€9,95		
Appelhoes.nl	€14,95- €39,95		
Mobielbereikbaar.nl	€12,95-€79,95		
Hoesjesonline.nl	€9,95-€39,95		
Debijenkorf.nl	€14,90-€65,95		
Gocustomized.nl	Vanaf €14,96		

Zoals te zien is in de tabel hierboven, zijn wij een stuk goedkoper dan onze concurrentie. Dit is een van de voordelen van ons bedrijf, we zullen hier dan ook veel reclame mee gaan maken.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Stichting Make-A-Wish

We willen een deel van onze winst schenken aan stichting Make-A-Wish. Stichting Make-A-Wish bestaat sinds 1989. Make-A-Wish vervult ieder jaar ruim 500 wensen van kinderen en jongeren met een levensbedreigende ziekte. We vinden het erg belangrijk om als bedrijf onze bijdrage te leveren aan de maatschappij.

Dit willen we doen door 20% van onze winst te schenken aan deze stichting. We hopen door 20% van onze winst te schenken veel kinderen blij te maken.



Sunsky

Sunsky is een Chinese webwinkel die is opgericht in 2001. Het hoofdkantoor van Sunsky is gevestigd in Shenzhen (China). Sunsky hanteert lage prijzen, het is een van de goedkoopste Chinese webwinkels. Sunsky kan haar producten zo goedkoop verkopen omdat zij niet veel geld uitgeven aan reclame en ze een verouderde webwinkel hebben in vergelijking met andere Chinese webwinkels. Doordat ze op deze punten minder geld uitgeven kunnen ze de prijzen van hun producten laag houden.



Op de website van Sunsky is te lezen dat het team van Sunsky een geweldig team is met de kernwaarden: vertrouwen, respect, verantwoordelijkheid, integriteit en teamgeest. Dit is waar Sunsky voor wil staan. Daarnaast is er te lezen dat Sunsky professionele producten van goede kwaliteit verkoopt.

We hebben ervoor gekozen om onze producten in te gaan kopen bij Sunsky, omdat het een goede, goedkope webshop is. Daarnaast zijn de reviews op internet goed, er is een snelle bezorging en de producten zijn kwalitatief goed.

Marketingmix

Als we het over marketing hebben denken we al snel aan bepaalde dingen zoals folders etc. maar daar gaat het niet alleen om. Bij marketing gaat het om 5 punten. Ook wel de 5 P's genoemd. De Prijs, Plaats, Product, Presentatie en Promotie. Elke P is op zichzelf en met elkaar onmisbaar. Zonder het een, niet het ander. En zonder het andere, niet het een. Wij als onderneming hebben daar natuurlijk ook op gelet. 'Wat gaat ons product kosten?'. 'Hoe gaan we ons product onder de aandacht brengen bij het publiek?'. 'Wat is onze doelgroep, de oudere of juist de jongere mensen'. Dit zijn natuurlijk stuk voor stuk dingen waar we rekening mee moeten houden. En dat hebben we uiteraard ook gedaan. Dit zijn de punten waar wij ons op gaan focussen op het gebied van marketing:

Prijs

Wij als MultiOpportunities gaan natuurlijk proberen zoveel mogelijk winst te maken. Wij hanteren de 'kostengeoriënteerde prijs'. Dit houdt in dat we de prijs vaststellen door te kijken wat de kosten zijn. Wij hebben een hele mooie en goedkope onderneming gevonden in China die bereid is om ons telefoonhoesjes te leveren. Omdat wij deze hoestjes zo goedkoop kunnen krijgen kunnen wij ons product veel goedkoper aanbieden dan de concurrenten. Als je in de telefoonbranche actief bent heb je natuurlijk veel te maken met de diversiteit van alle verschillende telefoonsoorten. We willen onderscheidend zijn door een lage prijs en door goede kwaliteit.

Plaats

Wij zitten in havo 4 en volgen het IBC. Op het IBC richten we ons eigen bedrijfje op. Het opstarten van onze onderneming zal op het Driestar College in Gouda plaats vinden. Dit houdt dus in dat we geen eigen winkel hebben waar onze producten gekocht kunnen worden. Wel hebben we een eigen webshop. U kunt dan op onze naam MultiOpportunities googelen en dan vindt u onze webshop. Daar kunt u een van onze producten bestellen. Wij zorgen ervoor dat uw product binnen een aantal dagen bij u op de mat ligt.

Product

We hebben lang vergadert over het product dat we gaan verkopen. Het is belangrijk dat je met het hele bedrijf volledig achter je product staat. Het product is daarom ook heel erg belangrijk binnen het bedrijf. Daarom is dat ook zeker niet iets wat je overhaast moet beslissen. We hebben er daarom ook goed over nagedacht. We denken dat we de juiste keuze hebben gemaakt door telefoonhoesjes te gaan verkopen. We hebben voor telefoonhoesjes gekozen omdat dit een product is dat goedkoop te verkrijgen is. Ook is dit iets waar veel vraag naar is, omdat er veel mensen een telefoon hebben. Het gaat natuurlijk vooral om winst, maar de klant tevreden stellen is ook een van onze prioriteiten. Voor meer informatie over ons product kunt u terecht bij het kopje: 'Beschrijving product'.

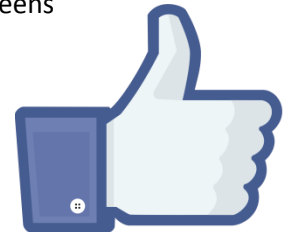


Promotie

Iedere onderneming heeft een doelgroep. Wij als onderneming hebben ook een doelgroep. Onze doelgroep bestaat uit alle mensen die een telefoon hebben. We gaan proberen om zoveel mogelijk klanten enthousiast te maken over ons product. Ook moeten we proberen zoveel mogelijk mensen met onze naam in contact te laten komen. Dit heeft natuurlijk alles te maken met promotie. Hoe gaan we de mensen in contact laten komen met ons bedrijf? Hoe gaan we de klanten tot actie overhalen om ons product te kopen?

We hebben een mooie, professionele folder ontworpen. Deze kunnen we uitdelen op markten en beurzen en aan klanten. Zo willen we naamsbekendheid creëren. Als ze dan ooit nog een keer een telefoonhoesje nodig hebben zullen ze gelijk aan ons denken en dat is natuurlijk wat we willen, zoveel mogelijk producten verkopen! Ook zullen we proberen om onze advertenties door zo veel mogelijk mensen te laten bekijken. Dit willen we doen door regelmatig acties op social media te houden, zoals: 'tweede voor de halve prijs' of iets dergelijks. Als je met scherpe aanbiedingen komt kunnen de klanten haast niet meer om je heen. Als je producten van goede kwaliteit levert zullen je klanten dit ook doorvertellen. We willen dus ook reclame maken door mond-tot-mondreclame. Dit is een van de efficiëntste manier van reclame. En het is, zeker niet onbelangrijk, ook nog eens gratis.

Een andere methode om klanten in contact te laten komen met je bedrijf en producten is social media. We hebben als onderneming een eigen Facebook pagina. Op dit account gaan we reclame maken. Als onderneming zullen we het houden bij een Facebook pagina. Het voordeel van social media is dat je snel heel veel potentiële klanten kunt bereiken. En het werkt ook een beetje als mond-tot-mondreclame. Als iemand onze pagina op Facebook 'liked' zien al zijn vrienden ook onze Facebook pagina.



Ook met bijvoorbeeld een marktdag kun je als bedrijf prijzen winnen. Dit is ook een vorm van gratis reclame. Hierdoor komen de klanten weer in contact met onze onderneming. Daarom gaan we heel erg ons best doen bij zulk soort wedstrijden en gaan we altijd tot het uiterste.

Presentatie

Het is uit onderzoek gebleken dat een bedrijf dat veel doet om zichzelf te presenteren meer verkoopt dan een bedrijf dat hier minder aandacht aan besteedt. Wij willen dus veel doen aan onze marketing en presentatie. Op ons werk en op afspraken met zakenpartners zullen we dus altijd representatief gekleed zijn. We willen representatief zijn voor ons bedrijf.

Financiële deel

Btw-tarief: Wij hebben te maken met 21% btw.

Dit komt omdat wij geen diensten of goederen leveren waarover 6% of 0% wordt betaald.

Gemiddelde voorraad: wij zullen telefoonhoesjes op voorraad hebben. Dit vinden wij de beste manier om ons product te verkopen. We hebben er over nagedacht om producten op vraag te verkopen maar wij zijn hier op teruggekomen. Want het duurt relatief lang voordat een hoesje er is. Dit zou niet handig zijn bij een activiteit als een marktdag. Wel vragen we bij zoveel mogelijk mensen welke mobiel ze hebben en of ze een telefoonhoesje willen kopen. Zo zijn we zeker van de verkoop van een aantal telefoonhoesjes.

Over de Junior Company: Onze juridisch vorm is een J.C. Dit is geen normale juridische vorm. Dat is omdat wij havo IBC doen. Het is hetzelfde als een B.V. maar dan voor jongeren die het IBC volgen. Speciaal voor deze mensen heeft Jong Ondernemen dit ontworpen. Hierdoor geeft Jong Ondernemen ons de kans om ons verder te ontwikkelen zodat we dat in de toekomst kunnen gebruiken. Verder hebben wij geen vaste activa zoals een pand of iets dergelijks. Dit komt omdat wij maar 1 jaar bestaan. Zelf betalen we de kosten van het aanmaken van de bankrekening. Dit bedraagt € 20,-. Door dit zelf te betalen kunnen we de € 500,- helemaal besteden aan het inkopen van telefoonhoesjes. Deze € 500,- ontvangen wij door het verkopen 100 aandelen die € 5,00,- per stuk kosten.

Aandelen: We willen 100 aandelen van € 5,00,- verkopen. Zo kunnen we aan een bedrag van € 500,- komen, dit is het bedrag wat we nodig hebben om ons bedrijf op te starten. Met betrekking tot de aandelen zijn er drie situaties, namelijk:

- 1) De aandeelhouder krijgt aan het einde zijn investering terug en een deel van de winst(dividend).
- 2) De aandeelhouder krijgt alleen zijn investering terug.
- 3) De aandeelhouder krijgt minder dan zijn investering of geen geld terug.

Wij willen gebruik maken van optie 1. Dit doen wij enerzijds omdat wij salaris krijgen en wij vinden het ook een eer dat ze ons plan goed genoeg vinden om er geld in te investeren. Bovendien zien we IBC als een grote kans om te groeien en deze geleerde vaardigheden te gebruiken voor later. We zien het niet als een machine om geld te verdienen.

Inkoopprijs: We willen verschillende telefoonhoesjes verkopen. Al deze telefoonhoesjes hebben verschillende prijzen we hebben hier een gemiddelde van genomen. Dat is € 1,-. Hier komen nog € 85,- verzendkosten bij. Ook moeten we nog € 5,50 extra betalen omdat het een transactie met het buitenland is. De inkoopprijs per stuk is € 1,22 exclusief btw. Uiteindelijk kunnen we 332 telefoonhoesjes kopen van ons startkapitaal.

Verkoopprijs: Onze verkoopprijs hebben we gebaseerd op het marktonderzoek. Deze prijs is € 4,99 inclusief btw. Dit vinden we een goede prijs omdat het consumenten-surplus dan erg groot is. Veel mensen willen namelijk meer betalen voor een telefoonhoesje. Daarom willen deze mensen graag een telefoonhoesje van ons. Omdat wij zo goedkoop zijn kunnen we dan ook beter alle telefoonhoesjes verkopen. Verder is € 4,99,- een bedrag waarvan de kans groot is dat je het bij je hebt en een bedrag dat je snel uitgeeft.

Investeringsbegroting

Wij hebben geen vaste activa, aangezien wij maar een jaar bestaan en geen gebruik maken van een gebouw, auto of iets dergelijks. Hieronder ziet u het bedrag dat we nodig hebben om ons bedrijf op te starten. Dit zal niet uitgebreid zijn aangezien wij geen groot bedrijf zijn. Wel kopen we 322 telefoonhoesjes in. Wij gebruiken ons kapitaal in één keer omdat we dan de minste vervoerskosten hebben.

Investeringsbegroting		Btw
<u>Vaste activa</u>	-	-
		-
<u>Vlottende activa</u>		
Voorraad goederen		
322 telefoonhoesjes	€ 405,04	€ 85,06
<u>Totaal</u>	€ 405,04	€ 85,06

Financieringsbegroting

Wij moeten deze kosten natuurlijk wel financieren. Dit doen wij door middel van aandelen. De verkoop van deze aandelen wordt verwerkt in ons aandelenregister. Wij verkopen deze aandelen omdat wij zelf niet genoeg geld hebben om onze onderneming te starten. Wel steken we geld in ons bedrijf om de bankrekening te betalen. De kosten voor een bankrekening bij de ABN AMRO bedragen € 20,00,-. Deze willen we zelf betalen omdat we dan ons volle kapitaal aan de aankoop van telefoonhoesjes kunnen besteden.

Financieringsbegroting		Btw
<u>Vaste activa</u>		-
-		-
<u>Vlottende activa</u>		
Voorraad producten	€ 405,04	€ 85,06
Eigen inbreng	€ 20,00,-	
<u>Totaal</u>	425,04	€ 85,06
Totaal te verkopen aandelen	100 aandelen van € 5,00 (=€500/5) Plus eigen inbreng van € 20,00,-	

Hierboven ziet u dat we € 500, - krijgen door middel van de aandelen. Deze aandelen zijn €5 per stuk en wij hebben 100 aandelen. De rekensom is dan €5x100=€500, -. Hieruit kan je zien dat we € 500, - kunnen krijgen uit de aandelen. Zo kunnen wij de aankoop van de telefoonhoesjes financieren.

Balans

Openingsbalans			
<u>Vaste activa</u>		<u>Eigen vermogen</u>	
		Aandelenverkoop	€ 500, -
<u>Vlottende activa</u>		Vreemd vermogen	
Voorraad producten	€ 405,04	Eigen inbreng	€ 20,00,-
Btw	€ 85,06		
Bankrekening	€ 0,60		
kas	€ 20,00,-		
<u>Totaal</u>	€ 605, -		€ 520, -

Exploitatiebegroting

Hieronder ziet u de verwachte omzet. Zoals u ziet verwachten wij dat we onze hele voorraad verkopen. Wij zijn hiervan overtuigd omdat veel van onze vrienden, familie en kennissen een telefoon hebben. Ook verwachten we dat er veel interesse zal zijn van buiten onze vriendengroep omdat we zeer goedkoop zijn vergeleken met onze concurrenten.

Verkoopprijs	Aantal hoesjes	Totaal
€4,13,-	332	€ 1.329,86

Onze verwachte omzet is dus € 1.329,86. Ook hebben we natuurlijk inkoopkosten. Die vindt u hieronder.

inkoopprijs	Aantal hoesjes	Totaal
€1,22	332	€ 405,04

Totale inkoopwaarde is dus € 405,04. Door dit van de verwachte omzet af te halen krijgen we de brutowinst.

Verwachte omzet	Totale inkoopwaarde	Brutowinst
€ 1.329,86,-	€ 405,04	€ 924,82

We moeten hier nog de overige kosten van af halen om de nettowinst voor de belasting te berekenen. We moeten hier nog promotiekosten vanaf trekken. Voor onze promotie hebben we een webshop nodig. Deze kost € 19, - per maand. Aangezien wij onze webshop 7 maanden nodig hebben kost dit €133, -. We moeten hier ook nog € 15, - bij optellen omdat we die nodig hebben voor folders etc. Ook hebben we salaris. Dit is in totaal € 195, -. Dit kunt u vinden onder het kopje loonkosten.

brutowinst	promotiekosten	Loonkosten	Winst voor de belasting
€ 924,82	€ 148	€ 195	€ 581,82

De winst voor de belasting is dus €581,82. Hier hoeft alleen nog vennootschapsbelasting over worden betaald, dit is 23 procent.

Winst voor belasting	Vennootschapsbelasting (23%)	Netto winst
€ 581,82	€ 133,82	€ 448,-

Ook willen we een percentage van de winst aan een goed doel schenken. Namelijk 20% van de winst aan stichting Make-A-Wish. Op de AVA wordt hierover beslist.

Netto winst	Stichting Make-A-Wish (20%)	Over voor aandeelhouders
€ 448	€ 89,60	€ 358,40

Loonkosten

We krijgen ons loon uitbetaald nadat de eerste Algemene Vergadering van Aandeelhouders geweest is. Daarna hebben we nog 30 uren IBC. Ook zullen we naast IBC uren nog 100 uur zelf werken. Verder willen we een brutoloon van 25 cent per uur, dit moet alleen nog goedgekeurd worden op de AVA.

Verwacht aantal uren werk	Bruto uurloon	Aantal werknemers	Brutoloon (6 personen)
130	€ 0,25	6	€ 195, -

Aantal uren werk	Bruto uurloon	Brutoloon (1 persoon)
130	€ 0,25	€ 32,50

Hier word nog 42% loonheffing vanaf getrokken worden.

brutoloon	Loonheffing (42%)	Nettoloon (6 personen)
€ 195	€ 81,90	€ 113,10

Brutoloon	Loonheffing (42%)	Nettoloon (1 persoon)
€ 32,50	€ 13,65	€ 18,85

Een uurloon van € 0,25 is natuurlijk niet erg veel maar dit komt omdat wij zoveel mogelijk over willen houden voor de aandeelhouders. Deze aandeelhouders hebben het vertrouwen in ons gehad en wij willen daarom hun vertrouwen niet beschamen.

Rendement berekening

We zullen onze aandelen voor 5 euro per stuk verkopen. We moeten er dan honderd verkopen om aan ons tartbedrag te komen. Onze nettowinst die u hieronder kan zien is gebaseerd op de exploitatiebegroting die u hierboven kan zien.

Uitgegeven startkapitaal	€ 500	100 aandelen van 5,00 euro
Nettowinst	€358,40	
Rendement per aandeel	€ 3,58	358,40/100
Rendementspercentage	71,6%	3,58/5,00x100

Break-even point

	181,12 Telefoonhoesjes
Omzet	€ 748,04
Inkoopwaarde	€ 405,04
Brutowinst	€ 343
Promotiekosten	€ 148, -
Loonkosten	€ 195, -
Nettowinst voor belasting	€ 0,00,-
Vennootschapsbelasting (23%)	€ 0,00,-
Nettowinst	€ 0,00,-
Stichting Make-A-Wish (20%)	€ 0,00,-
Over voor aandeelhouders	€ 0,00,-

Om break-even te draaien moeten we dus 181,12 telefoonhoesjes verkopen. Als we 182 hoesjes hebben verkocht maken we winst.

Liquiditeitsbegroting

Maand	Januari	Februari	Maart
<u>Beginsaldo</u>	€ 0,00,-	€ 237, 16	€ 594,66
Aandelenverkoop	€ 500,-	-	-
Omzet excl. BTW	€ 206,50 (50)	€ 342,79 (83)	€309,75 (75)
BTW op verkoop	€ 43,50	€ 72,21	€65,25
Overige inkomsten	-	-	-
Teruggevorderde BTW op inkoop	-	-	€82,50
Totale inkomsten	€ 750,-	€ 415,-	€457,50
Inkomsten met beginsaldo		€ 652,16	€1.052,16
Inkoopvoorraad exclusief BTW	€ 392,84	-	-
BTW op inkoop	€ 82,50	-	-
Personeel	€ 37,50 (25)	€ 28,50 (19)	€28,50 (19)
Promotiekosten		€ 29,-	€24,-
Afgedragen BTW op verkoop	-	-	€180,96
Totale uitgave	€ 512,84	€ 57,50	€233,46
<u>Eindsaldo</u>	€ 237,16	€ 594,66	€818,70

Toelichting:

Januari: Deze eerste maand hoeven we geen personeelskosten te betalen. Dit komt omdat de eerste AVA dan nog niet gehouden is. Op de AVA wordt ons loon vastgesteld. Bovendien worden we vanaf de eerste AVA betaald. Deze maand hebben we nog geen kosten van onze webshop. Ook hebben we geen kosten voor de open dag omdat dit door school wordt betaald. We ontvangen € 500,- door het verkopen van de aandelen. We zullen 332 telefoonhoesjes inkopen. We verwachten daarvan 50 telefoonhoesjes verkopen in deze maand. Dit komt omdat we relatief weinig tijd hebben om deze te verkopen. Wel kunnen we te telefoonhoesjes verkopen die door vrienden, familie en kennissen van te voren besteld waren. Ook verwachten we 25 uren te werken omdat we weinig tijd hebben na de AVA. Wel moeten we veel aan ons bedrijf werken in deze tijd.

Februari: In deze maand moeten we wel personeelskosten betalen. We verwachten dat we deze maand ongeveer 19 uur werken per persoon. Dit baseren we op de werktijd tijdens IBC en thuis. Ook hebben we weer € 19,00 kosten in verband met de webshop. Ook verwachten we daar bovenop nog €10,00 te besteden aan folders enzovoorts. Ook verwachten we 83 telefoonhoesjes te verkopen. Wij verwachten een zo groot aantal omdat we dan nieuw zijn en we verwachten dat we er veel kunnen verkopen aan familie en vrienden.

Maart: Ook deze maand verwachten we dat we 19 uur werken. Dit is gebaseerd op de IBC-uren op school en het thuiswerk wat we moeten doen. Verder moeten we weer €19,00 betalen voor onze webshop. Daar bovenop verwachten we nog €5,00 te besteden aan folders enzovoorts. Dit is maar € 5,00 omdat we verwachten dat we al veel bekendheid hebben door onze webshop, Facebook pagina en onze eerdere folders. Verder verwachten we 75 telefoonhoesjes te verkopen. Dit baseren we op het feit dat er dan nog een hoop bekenden zijn die nog een hoesje willen kopen. Dit aantal is wel aanzienlijk minder vergeleken met de maand februari, omdat dit meer om wat onbekendere vrienden en er verre bekenden gaat terwijl we in februari meer verkopen aan goede vrienden en familie van ons.

Maand	April	mei	Juni
<u>Beginsaldo</u>	€818,70	€1.079,70	€1.240,70
Aandelenverkoop	-	-	
Omzet excl. BTW	€268,45 (65)	€185,85 (45) =318	€16,52 (4)
BTW op verkoop	€56,55	€39,15	€3,48
Overige inkomsten	-	-	-
Teruggevorderde BTW op inkoop	-	-	-
Totale inkomsten	€325,-	€225,-	€20,-
Inkomsten met beginsaldo	€1.143,70	€1.304,70	€1.260,70
Inkoopvoorraad exclusief BTW	-	-	
BTW op inkoop	-		
Personeel	€45,- (30)	€45,- (30)	€4,50 (3)
Promotiekosten	€19,-	€19,-	€19,-
Afgedragen BTW op verkoop			€99,18
Totale uitgave	€64,-	€64,-	€122,68
<u>Eindsaldo</u>	€1.079,70	€1.240,70	€1.138,02

Toelichting:

April: We verwachten deze maand wat meer te werken dan in de voorgaande maanden. Dit komt doordat we onze telefoonhoesjes meer aan onbekenden moeten verkopen. Ook hebben we weer kosten van onze webshop. Verder verwachten we 65 telefoonhoesjes te verkopen. We verwachten namelijk dat het lastig wordt om onze hoesjes aan onbekenden te verkopen.

Mei: We hebben ook deze maand veel werk. we willen namelijk nog steeds veel hoesjes verkopen. Ook hebben we weer € 19,- nodig voor de webshop. Verder verwachten we 53 telefoonhoesjes te verkopen. Dit is een relatief hoog aantal aangezien we deze hoesjes aan onbekende te verkopen. Maar omdat we er zoveel werk aan besteden kunnen we er toch nog veel verkopen.

Juni: Deze maand lijkt enorm veel op de voorgaande maand. Een verschil is dat we 46 hoesjes verwachten te verkopen. Dit is een lager aantal omdat we verwachten dat het steeds moeilijker wordt om onze hoesjes te verkopen.

Maand	juli	augustus	september
Beginsaldo	€1.138,02	€1.127,52	€1.115,52
Aandelenverkoop			
Omzet excl. BTW	€8,32	€8,32	€24,78
BTW op verkoop	€1,68	€1,68	€5,22
Overige inkomsten			
Teruggevorderde BTW op inkoop			
Totale inkomsten	€10,-	€10,-	€30,-
Inkomsten met beginsaldo	€1.148,02	€1.137,52	€1.115,52
Inkoopvoorraad exclusief BTW			
BTW op inkoop			
Personeel	€1,50	€3,-	€4,50
Promotiekosten	€19,-	€19,-	
Afgedragen BTW op verkoop			€8,58
Totale uitgave	€20,50	€22,-	€13,08
Eindsaldo	€1.127,52	€1.115,52	€1102,44

Toelichting:

Juli: We verwachten erg weinig te werken. Dit komt omdat het vakantie is. We hebben dus geen IBC meer. Het is dus puur vanuit ons.

Juli: We verwachten erg weinig te werken. Dit komt omdat het vakantie is. We hebben dus geen IBC meer. Het is dus puur vanuit onszelf. Ook moeten we gewoon voor onze webshop betalen. Verder verwachten we 2 hoesjes te verkopen. Dit komt omdat we erg weinig tijd meer hebben om onze hoesjes te verkopen.

Augustus: Deze maand lijkt erg veel op de voorgaande. Deze maand verwachten we ook twee telefoonhoesjes te verkopen. Dit komt omdat we er heel weinig tijd aan besteden.

september: Deze maand stoppen we met IBC. Daarom stoppen we met de webshop en maken we ook weinig uren.

Planning

Week	Activiteit	Aantal Junior Company uren
36	Aftrap IBC	4
37	Bezoek Van Nieuwpoort Groep	0
38	Vergaderen; marktonderzoek opstellen	5
39	Vergaderen; Spreker Nico Woudenberg	2
40	Uitwisseling Duitsland, Düsseldorf	0
41	Opstellen ondernemingsplan; opstellen organigram	2
42	Bedrijfsstage	0
43	Herfstvakantie	0
44	Opstellen ondernemingsplan; Spreker Wouter Droppers	2
45	Toets week	0
46	Opstellen ondernemingsplan; Sollicitatie gesprekken Mevrouw van Kooten	2
47	Opstellen ondernemingsplan	4
48	Bezoek ABN AMBRO	2
49	Opstellen ondernemingsplan	1
50	Opsturen ondernemingsplan	4
51	1 ^e Beoordeling Ondernemingsplan ABN AMBRO; afspraken bestelling maken	0
52	Kerstavakantie	0
1	Kerstavakantie	0
2	Bedrijfsstage	0
3	Open dag	4
4	Toets week	0
5	Beoordeling Ondernemingsplan ABN AMRO	0
6	AVA	0
7	Spreker Luijk	2
8	Verkopen/zoeken naar verkoop punten	4
9	Voorjaarsvakantie	0
10	Verkopen/zoeken naar verkoop punten	4
11	Spreker Stoelebaar	2
12	Uitwisselingsstudenten Düsseldorf in Nederland	0
13	Bedrijfsstage	0
14	Verkopen/zoeken naar verkoop punten	3
15	Spreker Van Ginkel	1
16	Verkopen/zoeken naar verkoop punten	4
17	Werkweek	0

18	Spreker Hulsbergen	1
19	Meivakantie	0
20	Hemelvaartsdag	0
21	Spreker Van Pelt	1
22	Verkopen/zoeken naar verkoop punten	4
23	Bedrijfsstage	0
24	Verkopen/zoeken naar verkoop punten	4
25	Uitreiking IBC-certificaat	2
26	Toets week	0
27	Toets week	0
28	Laatste week	0

Conclusie

Ons bedrijf zal een leuk bedrijf zijn met fantastische werknemers. Nu nog kijken of het ook een financieel succes wordt, maar daar hebben wij alle vertrouwen in.

Het wordt sowieso een enorm leerzame ervaring doordat we zonder pardon in het diepe worden gegooid. Door het te doen leren we hoe we het moeten doen. We leren misschien dat we sommige dingen de volgende keer toch anders moeten doen of omdat het juist goed ging weer hetzelfde doen. We leren door te doen!

Wij denken en hebben er vertrouwen in dat ons bedrijf succesvol zal worden omdat wij enorm gemotiveerd zijn en voor elkaar klaar staan. Ook omdat we de telefoonhoesjes zo goedkoop kunnen inkopen kunnen we in verhouding veel winst maken.

Wij denken dat ons idee financieel en commercieel haalbaar is mede door de laatstgenoemde redenen, maar wij geloven ook dat als je veel producten wilt verkopen het je ook gaat lukken. Want waar een wil is, is een weg. En wij willen het en het gaat ons lukken!

Nawoord

Wij hopen dat wij u genoeg geïnformeerd hebben over ons prachtige bedrijf en dat u er wat van opgestoken heeft.

Wij als bedrijf gaan fantastisch ons best doen en we gaan een prachtig resultaat neerzetten.

Bovendien hopen we natuurlijk dat u onze telefoonhoesjes wilt kopen.