

Een bedrijf starten

VOOR KIDS

Adam Toren
Matthew Toren



BBNC
uitgevers

Amersfoort, 2018

INHOUD

INLEIDING	8
Over dit boek	9
Over jou	10
Over de pictogrammen	10
PROJECT 1: DE BASISBEGINSELEN	11
Ondernemerschap uitgelegd	11
Ontdekken wat er zo gaaf is aan ondernemer zijn	12
Vrijheid	13
Tijd	14
Geld	14
Begrijpen waarom ondernemerschap niet altijd zo tof is	15
Geld	16
Tijd	16
Vrijheid	17
Gemeenschappelijke eigenschappen van succesvolle ondernemers	18
Achtergrond	18
Persoonlijkheid	19
Houding	20
Werknemer of ondernemer?	22
Stabiliteit	22
Zekerheid	23

PROJECT 2: JE GROTE IDEE ZOEKEN **25**

Ideeën om ideeën te creëren	25
Bereid je voor op je ideeënsessie	26
Schrijf tot je hand pijn doet.	26
Kijk met andere ogen naar je wereld.	28
Kijk de toekomst in	30
Denk aan wat je graag doet.	31
Kies het beste idee	32
Kijk naar risico's en beloningen	33
Denk aan verborgen risico's.	35
Verborgen beloningen	35
Maak een lijst van voor- en nadelen	35
Luisteren naar je gevoel	36
Ben je enthousiast?	37
Wat zegt dat kleine stemmetje?	37
Kies een winnaar	38

PROJECT 3: EEN PLAN MAKEN **39**

Het doel van een bedrijfsplan	40
Wie gaan het zien?	40
Welke informatie moet het bieden?	41
Begin aan je bedrijfsplan	41
Je plan plannen	42
Overzicht: wat, waar en wanneer	43
Wat je bedrijf gaat doen	43
Product tegenover dienst.	44
Voorraad en beschikbare tijd	45
Waar je je producten of diensten gaat verkopen	46
Naar hen toegaan of blijven zitten.	46
Overweeg je locatie binnen je markt.	47
Hoe je weet dat je kunt beginnen	47

Markt: wie, waarom en hoe	48
Wie er van jou gaat kopen	48
Leeftijd, locatie en andere 'demografische' feiten	49
Leeftijd	49
Locatie	49
Interesses, hobby's en gewoonten	50
Waar kopen ze nu?	50
Waarom ze van jou willen kopen	51
Jouw unieke voordeel	52
Wie zijn mijn klanten?	53
Marketing: je voordeel communiceren	55
Processen: hoe je gaat leveren	57
Benodigde middelen	57
Processen	58

PROJECT 4: WETEN WAT JE MOET DOEN MET JE MOOIE NIEUWE BEDRIJFSPLAN 59

Het leeft! (Nou ja, een 'levend' document)	60
Plan voor verandering	62
Voorbeeld 1: twee uitdagende veranderingen	62
Voorbeeld 2: een positieve verandering	63
Je voorbereiden op verandering	64
Houd het bij de hand en geef het aandacht	65
Hoe gaan de zaken?	65

PROJECT 5: BUDGETTEREN VOOR SUCCES 66

Winst, kosten en opbrengsten	67
Kosten	67
Opbrengsten	68
Jouw prijs bepalen	68

Concurrentie	68
Jouw kosten	70
Vergeet je tijd niet	72
Je winst bepalen	73
Je geld in de gaten houden	75
Hoeveel erin, hoeveel eruit?	75
Hoe ga je om met je winst?	78
Herinvesteren	79

PROJECT 6: PLAN JE MARKETING 80

Je bedrijf promoten	80
Beginnen aan je marketingplan	82
Stap 1: zoek je markt	82
Onderzoek je markt	83
Stel realistische grenzen	84
Stap 2: bereik het juiste publiek	86
Stap 3: kies het juiste soort marketing	87
Creatief worden	88
Woorden die verkopen!	89

PROJECT 7: VAN START GAAN 90

Je product of dienst leveren	91
Vóór de verkoop	92
Verkopen is deel van het werk	93
De betekenis van een koop sluiten	95
Doen wat je doet.	96
Lever kwaliteit.	97
Tijd en beloften	98
Na de verkoop	100
Waardeer je klanten	101
Meer doen	102

Het onverwachte verwachten104
Wanneer er iets fout gaat.104
Wees optimistisch105
Wees realistisch107
Los problemen direct op107
Wacht niet108
Zoek het uit en kom in actie108
Maak het in orde109
Denk aan de behoeften van je klanten.110
Denk aan wat het beste is voor het bedrijf111

PROJECT 8: KLANTENSERVICE VOOR BEGINNERS 112

Zonder goede service doet de rest er niet toe112
Klantenservice113
Klantenservice is belangrijk!114
Waarom we van klanten houden115
Verplaats jezelf in je klanten115
Klantenservice is meer dan alleen vriendelijk zijn.117
Bieden wat je klanten willen117
Luisteren naar feedback118
Omgaan met klachten118
Kalm, rustig en ontspannen.119
Gebruik een klacht in je voordeel121

AANMOEDIGING 122

WOORDENLIJST 124

INDEX 126

INLEIDING

OKÉ, JIJ WILT DUS JE EIGEN BEDRIJF BEGINNEN. Dat is geweldig!

Je eigen bedrijf starten en runnen kan een van de leukste en meest lonende ervaringen zijn om mee te maken.

Kijk maar eens rond in je woonplaats en op internet naar alle bedrijven die er tegenwoordig zijn. Dan vind je winkels, restaurants, softwarebedrijven, telecombedrijven, autowerkplaatsen, bezorgdiensten, kapsalons en duizenden andere bedrijven.

Bedenk nu dit: elk van die bedrijven is ooit begonnen door iemand die een idee had en besloot er een bedrijf van te maken. Sommigen deden dat in hun eentje en anderen begonnen van meet af aan in teamverband. Ze verschilden hoe dan ook niet veel van jou, behalve dan dat ze op jouw leeftijd waarschijnlijk nog niet dachten aan het beginnen van een bedrijf. Dit betekent dat je al een grote voorsprong hebt in de wereld van het ondernemerschap. Heel goed!

Is het moeilijk om een bedrijf te beginnen? Soms. Kost het veel tijd? Dat kan. Is het riskant? Vaak wel, ja. Maar is het allemaal de moeite waard? Absoluut! Er is iets heel bijzonders aan het starten en laten groeien van een bedrijf, iets wat de meeste ondernemers het gevoel geeft dat het al dat harde werk, de tijd en het risico waard is.

Dat 'hele bijzondere' is moeilijk uit te leggen. Het is de opwinding van het zelf iets opbouwen; het is de kick van het verkopen van je eerste product of dienst; het is het gevoel dat je iets doet waar je gek op bent en waar je tegelijk ook mensen mee helpt. Het is de reden dat miljoenen mensen elk jaar weer bedrijven beginnen en de reden dat veel mensen het ene bedrijf na het andere blijven beginnen. Deze mensen hebben vaak meerdere bedrijven tegelijk. Als deze mensen bereid zijn het werk, de tijd en het risico dat ze in één bedrijf stoppen steeds weer opnieuw op te brengen, dan begrijp je dat het wel erg aantrekkelijk moet zijn om een eigen bedrijf te hebben.

Nu is het tijd dat ook jij de voordelen gaat ervaren van het beginnen van een eigen bedrijf. Begin meteen aan je reis en waag de sprong. We zijn er zeker van dat je het geweldig zult vinden!

OVER DIT BOEK

Door de projecten in dit boek uit te voeren, ben je straks in staat om alle benodigde stappen te zetten om ondernemer te worden, hoe oud je ook bent.

Of je nu alleen maar wat extra geld wilt hebben om iets nieuws te kopen of geïnteresseerd bent in het opbouwen van een bedrijf dat je jaren gaat runnen, in dit boek vind je wat je nodig hebt.

We behandelen alle onderwerpen die je ook in een boek voor volwassenen vindt, maar we delen die in kleinere stukken op en leggen ze in gewone taal uit voor kinderen. Tot de onderwerpen behoren

- » een geweldig idee bedenken voor een bedrijf;
- » een plan opstellen om succesvol te zijn;
- » omgaan met het geld in je onderneming;
- » je nieuwe bedrijf bekend maken zodat iedereen ervan weet;
- » je bedrijf lanceren en runnen;
- » zorgen voor je klanten.

Nadat je de projecten in dit boek hebt gedaan, beschik je over een echte onderneming die je kunt laten uitgroeien tot elk gewenst niveau.

Doe de werkbladen, quizzen en formulieren in dit boek en houd het boek bij de hand zodat je ze later weer kunt bekijken. Deze informatie beschikbaar hebben is heel handig, want over een paar maanden weet je niet meer alles wat je nu hebt bedacht.

Naast de invulpagina's in dit boek raden we je ook aan een aantekenboekje te gebruiken terwijl je elk project doorloopt. Gebruik het boekje om alle punten op te schrijven die volgens jou belangrijk zijn wanneer je de taken in dit boek in de praktijk gaat brengen. De meeste succesvolle ondernemers hebben altijd een notitieboekje bij zich omdat ze nooit weten wanneer ze een briljant idee zullen krijgen!

OVER JOU

Als je geïnteresseerd bent in het starten van een bedrijf, nemen we aan dat je over enige vrije tijd beschikt. Je dient toegang te hebben tot een computer (natuurlijk met toestemming van een ouder). Als er thuis geen computer beschikbaar is, ga dan eens naar de openbare bibliotheek. Daar kun je meestal gratis een computer gebruiken.

Tot slot hopen we wel dat je weet hoe belangrijk school is en dat het beginnen van een bedrijf niet ten koste mag gaan van je schoolprestaties. Het is de bedoeling dat je de projecten in dit boek uitvoert buiten school en je andere activiteiten om.

OVER DE PICTOGRAMMEN

Bij het doorlezen van dit boek kom je enkele pictogrammen tegen. Ze wijzen op verschillende dingen:



Dit pictogram wijst je op belangrijke informatie die je dient te onthouden.



Dit pictogram wijst je op nuttige informatie die je helpt tijdens je hele reis als beginnend ondernemer.

PROJECT 1 DE BASISBEGINSELEN



VOORDAT JE METEEN IN HET DIEPE SPRINGT, IS HET BELANGRIJK OM PRECIJS TE WETEN WAT ONDERNEMERSCHAP IS EN UIT TE VINDEN OF HET OOK ECHT IETS IS VOOR JOU.

Wat zijn de voordelen en nadelen van het hebben van een eigen bedrijf tegenover werken voor een baas? Wat ga je waarschijnlijk heel prettig vinden aan het ondernemer zijn en welke problemen ga je waarschijnlijk tegenkomen?

Dit project helpt je om de antwoorden te vinden op die vragen en nog veel meer.

ONDERNEMERSCHAP UITGELEGD

Wat is ondernemerschap? *Ondernemerschap* is simpelweg een ondernemer zijn. Het is datgene wat een ondernemer (iemand

die een eigen bedrijf bezit) doet. Iedereen die een bedrijf heeft, kan in principe een ondernemer worden genoemd. Maar echte ondernemers beginnen bedrijven in hun eentje of met partners en werken hard om die bedrijven te laten groeien en ze doen dat meestal met veel plezier!

Ondernemers zijn niet alleen maar bedrijvenbezitters. Ze gedijen op het beginnen en uitbouwen van bedrijven en veel ondernemers beginnen tijdens hun leven meerdere bedrijven. Sommige van die bedrijven worden een succes en andere niet. Maar een echte ondernemer zal het altijd blijven proberen. Ware ondernemers genieten van hun succesvolle bedrijven en als een project mislukt, zien ze dat als een kans om ervan te leren en het de volgende keer beter te doen.

Een ander onderdeel van het ondernemerschap is het omgaan met mensen die jouw visie niet delen. De kans is groot dat niet iedereen je maximaal zal steunen tijdens je reis door het ondernemerschap. Je krijgt wellicht tegenwerking en kritiek van ouders, vrienden of andere mensen die je ontmoet. Maar vergeet niet, als je een ondernemer wilt zijn, doe je dat voor jezelf en niet vanwege iets wat een ander denkt. Je laat je door niets of niemand tegenhouden.

ONTDEKKEN WAT ER ZO GAAF IS AAN ONDERNEMER ZIJN

Een ondernemer worden kan je veel opleveren. De meeste mensen die een eigen bedrijf zijn begonnen, zouden nooit iets anders willen doen. Als je eenmaal geproefd hebt van het ondernemerschap, zou het wel eens het enige kunnen zijn dat je ooit als werk wilt doen.

In de volgende paragrafen kijken we naar enkele grote voordelen van het ondernemerschap en naar enkele problemen die je onderweg waarschijnlijk gaat tegenkomen.