**CHECKLIST VOOR OPSTARTEN BEDRIJF**

**1. UW VERKOOPKANSEN EVALUEREN (WAT WILT U DOEN?)**

|  |
| --- |
|[ ]  Bepaal waarom u een bedrijf wilt starten |
|[ ]  Voer een **SWOT**-analyse uit om uw sterke en zwakke punten te identificeren. |
|[ ]  Beslis of u een product of een dienst wilt aanbieden, een online bedrijf wilt opbouwen of juist een echte winkel wilt openen. |
|[ ]  Beoordeel hoeveel kapitaal u moet riskeren en hoe lang u hiermee vooruit kunt. |
|[ ]  Bepaal of u parttime of fulltime in uw bedrijf wilt werken. |
|[ ]  Bespreek uw plannen met familieleden om ervoor te zorgen dat ze achter u staan. |

**2. ALLES INZETTEN OP UW BEDRIJF**

|  |
| --- |
|[ ]  Maak een lijst met zakelijke ideeën die aansluiten bij uw sterke punten en interesses. |
|[ ]  Identificeer bedrijven die vandaag succes hebben. |
|[ ]  Begrijp het probleem dat uw bedrijf oplost. |
|[ ]  Definieer de markt die u wilt benaderen en uw doelgroep. |
|[ ]  Valideer uw idee door te praten met potentiële klanten. |
|[ ]  Ga na hoe klanten dit probleem vandaag oplossen, en wat de concurrentie te bieden heeft. |
|[ ]  Maak een beknopt financieel plan, identificeer kosten en verkoopprognoses, om te zien of uw kapitaal u winst oplevert. |

**3. UW BEDRIJF OPZETTEN**

|  |
| --- |
|[ ]  Selecteer de naam van uw bedrijf en zoek op internet om er zeker van te zijn dat het nog niet wordt gebruikt. |
|[ ]  Registreer een domeinnaam en sociale media-profielen voor het bedrijf. |
|[ ]  Registreer uw bedrijf bij de **Belastingdienst** en de KvK. |
|[ ]  Bepaal een juridische structuur of bedrijfsstructuur en neem het volgende op: NV, BV of ZZP.  |
|[ ]  Zet uw website op. |
|[ ]  Stel het boekhoudplan van uw bedrijf op: huur een boekhouder in, selecteer een boekhoudsysteem en een fiscaal jaar. |
|[ ]  Evalueer en kies de benodigde verzekeringen voor uw bedrijf: aansprakelijkheid, werkgeversaansprakelijkheid of zorgverzekering. |
|[ ]  Open een zakelijke bankrekening en een zakelijke creditcard. |
|[ ]  Begin te netwerken met pre-marketingmaterialen zoals visitekaartjes, brochures of public relations. |

**4. ZORG DAT ER VOLDOENDE MIDDELEN BESCHIKBAAR ZIJN**

|  |
| --- |
|[ ]  Schat in hoe lang het duurt voordat uw bedrijf betalende klanten heeft. |
|[ ]  Geef in het eerste jaar al uw woonlasten een cijfer en beoordeel waar deze vandaan komen. |
|[ ]  Geef aan hoeveel kapitaal nodig is om het bedrijf te starten en projecteer hoe lang het duurt voordat het winstgevend is. |
|[ ]  Bepaal hiermee hoeveel maanden spaargeld of investeringen u nodig hebt om quitte te spelen of winst te maken. |
|[ ]  Als naast de spaargelden van de oprichter externe investeringen vereist zijn, werkt u een businessplan uit. |

**5. PLANNING VOOR UW BEDRIJF**

|  |
| --- |
|[ ]  Schrijf pas een **Managementsamenvatting** nadat u de overige secties van het businessplan hieronder hebt ingevuld. |
|[ ]  Stel een **Bedrijfsoverzicht** op met basisinformatie en een overzicht van het managementteam. |
|[ ]  Schrijf een sectie **Productbeschrijving** waarin uw producten of diensten worden beschreven en welke problemen zij oplossen. |
|[ ]  Doe een **Marktanalyse** die de totale markt en uw doelgroep beschrijft, evenals specifieke segmentbehoeften, beschikbare concurrerende aanbiedingen en trends die van invloed zijn op de analyse. |
|[ ]  Stel een **Operationeel plan** op voor het bedrijf, met daarin openingstijden, aantal werknemers, belangrijke leveranciers of seizoensaanpassingen waarmee uw bedrijf mogelijk rekening mee moet houden. |
|[ ]  Schrijf een **Marketing- en verkoopplan** met daarin een "Go To Market" of startplan, prijsstelling, en hoe uw bedrijf leads genereert en nieuwe klanten binnenhaalt. |
|[ ]  Maak een **Financieel plan** met een break-even analyse, de verwachte winst of verlies en de verwachte cashflow. |

**6. VOORBEREIDEN VOOR DE INBEDRIJFNAME**

|  |
| --- |
|[ ]  Zoek en beveilig een bedrijfslocatie, ook thuiskantoren hebben een goed ontwerp nodig. |
|[ ]  Identificeer personeelsbehoeften en het meest geschikte profiel voor werknemers of aannemers. |
|[ ]  Personeel werven, interviewen, inhuren en trainen (indien van toepassing). |
|[ ]  De benodigde technologie identificeren en instellen: **POS-systeem** e-mail, telefoons, **CRM**, facturering- en betalingssystemen |
|[ ]  Zorg ervoor dat uw technologiesystemen met daarin uw informatie en klantinformatie beveiligd zijn. |
|[ ]  Afhankelijk van het bedrijfstype: identificeren van en samenwerken met de juiste leveranciers. |

**7. MARKETING EN START VAN UW BEDRIJF**

|  |
| --- |
|[ ]  Ontwikkel en verfijn een merk voor uw bedrijf en uw producten of diensten. |
|[ ]  Bedenk en verfijn een **Elevator Pitch** door gesprekken met iedereen die maar wil luisteren.  |
|[ ]  Begin met het distribueren of weergeven van uw marketingmateriaal: winkelborden, brochures of spandoeken. |
|[ ]  Start digitale marketing via blogs, e-mailberichten of SEO-strategieën om verkeer naar uw website te sturen. |
|[ ]  Neem een verkoper of een verkoopteam in dienst. |
|[ ]  Laat de lokale of regionale pers weten dat u opent. |
|[ ]  Gebruik **Guerrilla-marketingtactieken** om verkeer te genereren. |
|[ ]  Een openingsfeest organiseren. |
|[ ]  **Veel plezier!** |