|  |
| --- |
|  |
| STARTUP MEDISCHE PRAKTIJK  CONTROLELIJST |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. AAN DE SLAG: MISSIE & VISIE | |  |  |
|  | Bepaal waarom u een bedrijf wilt starten. | | |
|  | Maak een plan: Wat doen we? Hoe kunnen we dit doen? Wie helpen we? | | |
|  | Levensvatbaarheid bepalen: Is er een markt voor uw service? | | |
|  | U kunt een locatie vaststellen die het meest geschikt is voor uw markt. | | |
|  | Bepaal hoeveel kapitaal u kunt investeren en hoeveel u moet aantrekken. | | |
|  | Wie zijn de belangrijkste partners? | | |
|  | Bespreek uw plannen met familieleden om ervoor te zorgen dat ze achter u staan. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. ZAKELIJKE DOELSTELLINGEN. | |  |  |
|  | Definieer het ‘probleem’ van de klant en hoe uw bedrijf op een unieke manier een oplossing kan bieden. | | |
|  | Welke specifieke goederen en diensten biedt u uw klanten aan? (bijvoorbeeld kindergeneeskunde, huisartsenpraktijk, orthodontie, enz.) | | |
|  | Levensvatbaarheid bepalen: Is er een markt voor uw service? Is de markt over/onderverzadigd? | | |
|  | Bedrijfstak analyse: Wat zijn de belangrijkste succesfactoren, grootte, groeisnelheid en tendensen van de bedrijfstak? | | |
|  | Wat is uw groeistrategie? | | |
|  | Hoe kunt u meegaan met en u aanpassen aan veranderende markten? | | |
|  | Bepaal uw markt: Wie is de ideale klant? Wat is de marktgrootte? Hoe eenvoudig is het om de klant te verwerven? | | |
|  | Maak een operationeel plan: algemene bewerkingen, protocol, bedrijfslocatie, opslagruimten en apparatuur. | | |
|  | Bepaal de structuur van uw bedrijf, het managementteam en het personeel. | | |
|  | Een financieel plan maken: Identificeer kosten en geraamde verkopen. Wanneer begint u winst te maken? | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. UW BEDRIJF OPZETTEN | |  |  |
|  | Beschikbaarheid van bedrijfsnamen: Voer een zoekopdracht van bedrijfsnamen uit om te controleren of uw naam beschikbaar is. | | |
|  | Registreer uw bedrijfsdomein. | | |
|  | Zakelijke licenties en -vergunningen en een sofinummer aanvragen. | | |
|  | Bepaal een juridische of bedrijfsstructuur en neem het volgende op: NV, BV of ZZP. | | |
|  | Softwareplatforms en CRM-trackingsysteem instellen. | | |
|  | Stel het boekhoudplan van uw bedrijf op: huur een boekhouder in, selecteer een boekhoudsysteem en een fiscaal jaar. | | |
|  | Evalueer en selecteer de benodigde verzekeringspolissen voor uw bedrijf: aansprakelijkheid, werknemerscompensatie of ziekteverzekering. | | |
|  | Open een zakelijke bankrekening en een zakelijke creditcard. | | |
|  | Leningaanvraag | | |
|  | Aankoop van medische apparatuur en meubilair | | |
|  | Aanwerving van medewerkers en werknemers | | |
|  | Begin te netwerken met pre-marketingmaterialen zoals visitekaartjes, brochures of public relations. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. STARTUP-KOSTEN: BUDGET | |  |  |
|  | Schat in hoe lang het duurt voordat uw bedrijf winst gaat maken. | | |
|  | 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. | | |
|  | Als naast de besparingen van de oprichter externe investeringen vereist zijn, werkt u een businessplan uit:   * het bedrag van de lening * de manier waarop het geld wordt gebruikt * terugbetaling van de leningen (aantal maanden/jaren om af te betalen) * aangeboden onderpand | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. DE STARTUP VAN UW MEDISCHE PRAKTIJK PLANNEN | |  |  |
|  | 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 **Bedrijfsomschrijving** waarin uw producten of diensten worden beschreven en welke problemen zij oplossen. | | |
|  | Doe een **Marktanalyse** die de totale markt en uw doelmarkt beschrijft, evenals specifieke segmentbehoeften, beschikbare concurrerende aanbiedingen en trends die van invloed zijn op de analyse. | | |
|  | Stel een  **bedrijfsplan** op voor het bedrijf, met daarin openingstijden, aantal werknemers, belangrijke leveranciers of omgevingsinvloeden waaraan uw bedrijf zich mogelijk moet aanpassen. | | |
|  | Schrijf een **Marketing- en verkoopplan** met daarin een "Go To Market" of startplan, prijsstelling, en hoe uw bedrijf leads genereert, nieuwe klanten binnenhaalt en bestaande klanten behoudt. | | |
|  | Stel een **Financieel plan** op met een break-even analyse, de verwachte winst of verlies en de verwachte kasstromen. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. VOORBEREIDEN VOOR DE INBEDRIJFNAME | |  |  |
|  | Locatie: Zoek een geschikte ruimte van waaruit u uw doelgroep optimaal kunt bedienen. | | |
|  | Identificeer eventuele personeelsbehoeften. | | |
|  | Personeel werven, interviewen, inhuren en trainen (indien van toepassing). | | |
|  | De benodigde technologie identificeren en instellen: **Pinautomaten** e-mail, telefoons, **CRM**, facturerings- 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. | | |
|  | Stel uw prijsstructuur in. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. MARKETING EN START VAN UW BEDRIJF | |  |  |
|  | Ontwikkel en verfijn een merk voor uw bedrijf en uw producten of diensten. | | |
|  | Begin met het distribueren of weergeven van uw marketingmateriaal: webgebaseerde advertenties, sociale media, direct mail, visitekaartjes, beurzen, brochures. | | |
|  | Sluit zakelijke samenwerkingsverbanden af met organisaties voor gezondheidsbeheer, overheidsinstanties en zorgverzekeraars. | | |
|  | Adverteer uw medische kliniek in lokale kranten en op de lokale tv en lokale radiostations | | |
|  | Start digitale marketing via blogs, e-mailberichten of SEO-strategieën om verkeer naar uw website te sturen. | | |
|  | Sponsor gemeenschapsprogramma's rondom gezondheid, ga naar beurzen, enz. | | |
|  | Organiseer een openingsevenement bij een lokaal bedrijf. Ga relaties aan waarbij wederzijdse promoties mogelijk zijn. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. UW BEDRIJF UITBOUWEN | |  |  |
|  | Blijf op de hoogte van strategieën die hebben gewerkt of geflopt, om zo uw marketingtactieken te kunnen verbeteren. | | |
|  | Vraag om referenties en ervaringen om geloofwaardigheid te creëren. | | |
|  | Onderhoud en koester uw terugkerende klanten. Vergeet niet dat het 80% minder kost om een huidige relatie te onderhouden dan om een nieuwe te ontwikkelen. | | |