

Ondernemingsplan

Sanne's Haar



Inhoudsopgave

Samenvatting

1. Ondernemer

A.	Persoonlijke gegevens
	A1 Persoonlijke gegevens
	A2 Aanvullende informatie
	A3 Startsituatie
	A4. Ondernemerssituatie
B.	Bedrijfsgegevens
C.	Relevante werkervaring
D.	Opleidingen en cursussen
	D1 afgeronde opleidingen
	D2. Nog te volgen opleidingen
E.	Persoonlijke eigenschappen/ kwaliteiten
F.	Persoonlijke motieven/ doelstellingen

2. Bedrijfsidee

A.	Bedrijfsactiviteit
B.	Sterke en zwakke punten van jouw bedrijf
C.	Missie/ Visie
D.	Zakelijke doelen

3. Klant en aanbod

A.	Klanten
B.	Producten/ diensten

4. De markt

A.	Algemene ontwikkelingen
B.	Brancheontwikkelingen
C.	Afzetgebied
D.	Concurrentie
E.	Onderscheidend vermogen

5. Marketing

A.	Product
B.	Plaats
C.	Prijs / tarief
D.	Promotie
E.	Personen

6. Organisatie

A.	Wetten en regels
B.	Verzekeringen
C.	Bedrijfsprocessen

7. Financieel

A.	Investeringsbegroting
	A1 Aanschaf bedrijfsmiddelen
	A2. Overige bedrijfskosten
	A3. (begin)Voorraad
	A4. Voorfinanciering BTW
B.	Financieringsbegroting
	B1. Privé middelen
	B2. Vreemd vermogen
	B3. Gebruik vanuit privé
C.	Beginbalans
D.	Afzetprognose
E	Omzetprognose
	E1. Omzetprognose jaar 1
	E2. Omzetprognose jaar 2 en 3
F	Exploitatiebegroting
G	Inkomen
	G1. Netto inkomen
	G2. Totaal inkomen

Samenvatting

Sanne's Haar is een eenmanszaak van Sanne Haarsma die kappersdiensten aanbiedt voor dames en heren in het centrum van Krullenbos. De onderneming werkt vanuit gehuurde bedrijfsruimte aan Krullenbosweg 4 in Krullenbos en start met de overname van het bestaande klantenbestand, zodat klanten naadloos op dezelfde vertrouwde plek terechtkunnen.

De dienstverlening bestaat uit damesknip en dameshaarbehandelingen, herenkapsel en herenhaarbehandelingen, knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd en daarnaast gespecialiseerde behandelingen zoals haarextensions, kleurbehandelingen en haarherstel- en verzorgingsbehandelingen.

De basis van de werkwijze is een intakegesprek met duidelijke verwachting afstemming en een vaste behandeling volgens afgesproken standaarden, ondersteund door een overzichtelijke planning die wachttijden beperkt. De administratie wordt deels zelf gedaan, met focus op de btw-aangifte op kwartaalbasis en het zorgvuldig borgen van bedrijfsverplichtingen.

De start wordt mogelijk gemaakt met een financieringsbehoefte van 50.000 euro, waarbij 10.000 euro eigen geld wordt ingezet en de rest via bankfinanciering, zodat de onderneming kan investeren in benodigde bedrijfsmiddelen en opstartkosten.



De ondernemer

1. De ondernemer

A1. Persoonlijke gegevens

Achternaam	:	Haarsma
Voornaam	:	Sanne
Geslacht	:	Vrouw
Adres	:	Haarstraat 4
Postcode / Woonplaats	:	1611 PC Krullenbos
Telefoon	:	06-12345678
Email	:	sanne@haarsma1.nl
Geboortedatum	:	01-01-1985
BSN	:	12345678
Nationaliteit	:	Nederlandse

Leefsituatie:

Alleenstaand

Hoogste genoten opleiding:

HBO

Diploma behaald:

Ja

A2. Aanvullende informatie

Heb je kinderen? Nee

- Schoolgaand:
- Werkend:

Kom je uit een ondernemersgezin?

Ben je eerder ondernemer geweest? Nee

A3. Werksituatie

Ik start vanuit loondienst

Toelichting:

Ik werk al in de kapsalon welke ik over kan nemen

A4. Ondernemerssituatie

Branche / Sector	:	
Contacten / netwerk in de branche	:	Ja Ik neem het klantenbestand over
Personeel aannemen	:	Nee, mogelijk later
Aantal uren werk in onderneming (per jaar)	:	>1225
Andere inkomsten (per jaar)	:	Nee
Financiering nodig	:	Ja € 50.000
Eigen geld beschikbaar	:	Ja € 10.000

B. Bedrijfsgegevens

Onderneming	
Bedrijfsnaam	Sanne's Hair
Domeinnaam	www.sannehair.nl
Datum inschrijving KvK	Nog niet bekend
Inschrijvingsnummer KvK	N.V.T.
SBI-code	N.V.T.
Rechtsvorm	Eenmanszaak
Zakelijke bankrekening openen?	
Ik ga mijn administratie / boekhouding	Deels zelf doen Alleen de btw aangifte
Boekhoudsoftware:	Geen idee
Tarief omzetbelasting	9%
Frequentie aangifte omzetbelasting (btw)	Kwartaal
BTW nummer	N.V.T.
Huisvesting	Huur bedrijfsruimte Krullenbosweg 4 in Krullenbos
Zijn er subsidies beschikbaar	Nee
Ik ga mij aansluiten bij een branche- of beroepsvereniging ipv	Ja Anco

C. Relevantie werkervaring

Periode:	Bedrijf/organisatie	Functieomschrijving	Plaats
Van 01-07-2004 Tot 07-07-2010	Kapsalon Allesweg	Junior kapster	Allesmaar
Van 07-07-2026 Tot 07-07-2015	Kapsalon Kaal of kammen	Senior kapster	Kammen
Van 07-07-2026 Tot 07-07-2020	Kapsalon Droog	Allround kapster	Droogkapellen
Van 07-07-2020 Tot 07-07-2026	Kapsalon Haar	Bedrijfsleider	Krullenbos

Toelichting:

Ik neem de kapsalon in Krullenbos over van de huidige eigenaresse Nicole Permanent.

D. Opleidingen en cursussen

D1. Afgeronde opleidingen

Periode	Opleiding / cursus	School / instituut	Diploma / certificaat
Van 07-07-2000 Tot 07-07-2004	Kapster	Kapperij	Ja
Van 07-07-2004 Tot 07-07-2005	Dreadlocks maken	Rastaman	Ja

D2 Nog te volgen opleidingen

Opleiding / cursus	School / instituut	Verplicht	Startdatum	Kosten
Management cursus kapsalon	Anco	Nee	07-07-2026	€2.500

Toelichting:

Ik ga een cursus bij de Anco volgen als ik gestart ben als ondernemer zodat ik mijn ondernemersskills kan verbeteren.

E. Persoonlijke eigenschappen en kwaliteiten

Sterke punten	Zwakke punten
1. Ik ben leergierig en verbeter mijn technische vaardigheden continu.	1. Ik kan moeite hebben met het direct loslaten van details die nog net iets beter kunnen.
2. Ik communiceer helder en stem verwachtingen nauwkeurig af.	2. Ik neig ertoe om te streng op mezelf te zijn als mijn werk niet meteen naar mijn standaard voelt.
3. Ik werk zorgvuldig en consistent volgens vaste standaarden.	3. Ik kan soms te snel naar een volgend onderdeel willen terwijl ik eerst rustig wil afronden.

Op deze manier ga ik mijn sterke punten optimaal benutten:

Ik pas mijn kwaliteiten toe door klantvragen zorgvuldig voor te bereiden, acties duidelijk vast te leggen en de voortgang tijdens het traject actief te volgen. Door met een vaste werkwijze te werken, houd ik overzicht en zorg ik dat mijn begeleiding praktisch, professioneel en consistent blijft.

Op deze manier ga ik mijn zwakke punten verbeteren / ombuigen:

Ik werk met vaste routines voor planning, opvolging en evaluatie. Door werkzaamheden vooraf af te bakenen en regelmatig te controleren of de uitvoering nog aansluit op mijn planning, houd ik mijn ontwikkeling beheersbaar en voorkom ik dat verbeterpunten mijn onderneming onnodig beïnvloeden.

F. Persoonlijke drijfveren en doelen

Mijn persoonlijke drijfveren en doelen zijn:

Ik werk al 20 jaar in diverse salons en ken de klappen van de zweep. De huidige eigenaresse wil stoppen en ik kan haar salon overnemen. Ik ken de klanten al en zij kent mij.



Bedrijfsidee

2. Bedrijf

A. Bedrijfsactiviteit

Mijn bedrijfsidee is:

Sanne's Hair is een eenmanszaak die kappersdiensten aanbiedt voor dames en heren in het centrum van Krullenbos. De bedrijfsactiviteiten worden uitgevoerd in gehuurde bedrijfsruimte aan de Krullenbosweg 4 in Krullenbos, met als uitgangspunt de overname van het bestaande klantenbestand en een vaste werkwijze volgens afgesproken standaarden.

B. Sterke en zwakke punten van mijn bedrijf

Mijn bedrijfsidee wordt een succes omdat:

Sanne's Hair bouwt bij de start in Krullenbos voort op het bestaande klantenbestand van de huidige kapsalon, waardoor de dienstverlening direct kan aansluiten op bestaande vraag.

Sterke punten	Zwakke punten
1. Sanne's Hair heeft een duidelijke lokale aanwezigheid in Krullenbos doordat de onderneming gevestigd is in een gehuurde bedrijfsruimte aan de Krullenbosweg 4.	1. Sanne's Hair is gestart als eenmanszaak, waardoor de operationele capaciteit in hoge mate afhankelijk is van één persoon en planning een kritisch aandachtspunt blijft.
2. De geplande overname van het bestaande klantenbestand ondersteunt een relatief soepele opstart en zorgt dat klanten direct terechtkunnen bij dezelfde zaak in Krullenbos.	2. Er is financiering nodig voor de start, terwijl het eigen geld beschikbaar is maar niet oneindig is, waardoor extra aandacht voor kostenbeheersing en het bewaken van liquiditeit nodig blijft.
3. De onderneming richt zich op zowel dames als heren, waardoor de aangeboden kappersdiensten aansluiten op een bredere lokale doelgroep binnen Krullenbos.	3. De administratieve werkwijze is voorlopig beperkt tot de btw-aangifte, waardoor het verder inrichten en borgen van administratieve processen en controles belangrijk is.
4. De dienstverlening wordt uitgevoerd met een vaste werkwijze en afgesproken standaarden, wat bijdraagt aan consistentie en een herkenbare kwaliteit.	

Toelichting:

Sanne's Hair heeft een sterke uitgangspositie door de combinatie van lokale vestiging in Krullenbos en de overname van een bestaand klantenbestand, waardoor de onderneming direct kan aansluiten op gevestigde verwachtingen van klanten. Tegelijkertijd brengt de eenmansopzet en de fase van opstart met beperkte administratieve inrichting reële aandachtspunten met zich mee, met name rondom beschikbare capaciteit, kostenbeheersing en het opzetten van consistente administratie.

C. Missie en visie

Mijn bedrijfsmissie:

Sanne's Hair levert professionele kappersdiensten voor dames en heren in het centrum van Krullenbos vanuit de gehuurde bedrijfsruimte aan de Krullenbosweg 4.

Sanne's Hair bouwt bij de start voort op het bestaande klantenbestand uit de huidige kapsalon, zodat klanten direct kunnen rekenen op dezelfde vertrouwde werkomgeving in Krullenbos.

Sanne's Hair werkt volgens vaste standaarden en stemt verwachtingen helder af, zodat elke behandeling zorgvuldig, consistent en praktisch wordt uitgevoerd.

Mijn bedrijfsvisie:

Sanne's Hair ontwikkelt zich als een betrouwbare kapsalon in Krullenbos door technische kwaliteit te blijven verbeteren en de dienstverlening continu aan te laten sluiten op de vragen van klanten.

Sanne's Hair borgt kwaliteit met duidelijke routines voor planning, opvolging en evaluatie, zodat de voortgang overzichtelijk blijft en de uitvoering consistent is.

Sanne's Hair versterkt daarnaast haar ondernemersskills via gerichte scholing, zodat de administratie en bedrijfsvoering vanaf de start professioneel en beheersbaar worden ingericht.

D. Zakelijke doelen

Mijn hoofddoel over 5 jaar is:

Mijn hoofddoel over 5 jaar is dat Sanne's Haar zich ontwikkelt tot een betrouwbare dames- en herenkapsalon in Krullenbos, met consistente kwaliteit, een beheersbare administratie en stabiele klantenbinding.

Mijn subdoelen zijn:

Binnen 6 maanden

1. Ik stabiliseer mijn agenda in Krullenbos door vaste afspraken en duidelijke wachttijden te hanteren voor klanten.
2. Ik richt een consistente administratie in met periodieke controle op omzet en btw-aangiften.
3. Ik borg de kwaliteit door behandelingen volgens vaste standaarden te plannen, uit te voeren en na te evalueren.

Binnen 1 jaar

1. Ik vergroot klanttevredenheid door actief verwachtingen af te stemmen en nazorg consequent vast te leggen.
2. Ik implementeer routines voor planning, opvolging en evaluatie om mijn werkzaamheden overzichtelijk en beheersbaar te houden.

3. Ik veranker ondernemerskennis uit de Anco-managementcursus in mijn dagelijkse bedrijfsvoering en besluitvorming.

Binnen 3 jaar

1. Ik bouw voort op het overgenomen klantenbestand door de dienstverlening in Krullenbos continu aan te laten sluiten.

2. Ik evalueer capaciteit en kwaliteit periodiek, zodat planning en uitvoering ook bij drukte consistent blijven.

3. Ik bepaal op basis van de vraag of en wanneer extra hulp nodig is, met passende voorbereiding vooraf.



Klant en product

3. Klant en product

A. Klantgroepen

Klant(groep)	Kenmerken / omschrijving	Zakelijk/particulier
Dames	Dames die een damesknip of haarbehandeling afnemen in het centrum van Krullenbos.	Particulier
Heren	Heren die een herenkapsel of haarbehandeling willen laten uitvoeren in Krullenbos.	Particulier
Kinderen en jeugd	Kinderen en jeugd die een knip- of haarverzorgingsbehandeling willen laten uitvoeren bij de kapsalon in Krullenbos.	Particulier

B. Producten en diensten

Product / dienst	Vorm / werkwijze	Klantgroep (zie 3A)
Damesknip en dameshaarbehandelingen	Behandelingen voor dames worden uitgevoerd volgens een vaste werkwijze met afgesproken standaarden, zodat de kwaliteit consistent blijft.	Dames
Herenkapsel en herenhaarbehandelingen	Behandelingen voor heren worden praktisch en professioneel uitgevoerd binnen de gehuurde bedrijfsruimte aan Krullenbosweg 4 in Krullenbos.	Heren
Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd	Knip- en haarverzorgingsbehandelingen worden uitgevoerd met aandacht voor een rustig en zorgvuldig verloop tijdens het bezoek.	Kinderen en jeugd
Haarextensions (plaatsen en onderhoud)	Haarextensions worden geplaatst na een duidelijke afstemming over de gewenste look en de conditie van het haar. Ik werk volgens een vaste werkwijze zodat de aansluiting, afwerking en draagbaarheid consistent zijn.	Dames
Kleurbehandelingen (kleuren en tinten)	Kleurbehandelingen worden uitgevoerd met heldere verwachtingen vooraf, zodat de gekozen tint en het gewenste resultaat aansluiten op het startpunt van	Dames

	het haar. Ik focus tijdens de behandeling op zorgvuldig werken en ik geef aansluitend praktische nazorginstructies.	
Haarherstel- en verzorgingsbehandeling	Haarherstel- en verzorgingsbehandelingen worden ingezet om het haar in goede conditie te houden na knip of behandeling. Ik stem de behandeling af op de behoefte van de klant en leg de vervolgstappen helder vast zodat de verzorging thuis consequent door te zetten is.	Heren



De markt

4. De markt

A. Algemene ontwikkelingen

Rubriek	Kans(en):	Bedreiging(en)	Bronvermelding
	Krullenbos kent een vaste lokale klantenkring, waardoor de overname van het bestaande klantenbestand direct waarde oplevert.	Veranderingen in leeftijdsopbouw kunnen leiden tot andere bezoekfrequentie en andere behandelvoorkeuren per klantgroep.	CBS (2025)
	Persoonlijke verzorging blijft voor veel consumenten een terugkerende uitgave, wat een basisvraag ondersteunt.	Minder besteedbaar inkomen kan zorgen voor prijsgevoeligheid en uitstel van behandelingen.	CPB (2025)
	Klanten in een centrumlocatie waarderen herkenning en persoonlijk contact, wat vertrouwen bij een overname kan versterken.	Toenemende verwachtingen rond transparantie en nazorg vragen om consistente communicatie en vaste werkwijzen.	SCP (2025)
	Digitale afspraken en efficiënte planning helpen om wachttijden te beperken en de agenda stabiel te houden.	Klanten verwachten steeds vaker digitale boeking en snelle bevestiging, waardoor achterblijvende inrichting omzet kan beperken.	CBS (2025)
	Klanten letten meer op milieubewuste keuzes, waardoor verantwoord gebruik van middelen een extra kwaliteitselement kan zijn.	Extra aandacht voor afvalscheiding en het verantwoord omgaan met middelen kan leiden tot hogere kosten en extra werkprocessen.	Rijksoverheid (2025)
	Duidelijke regels rond ondernemersverplichtingen helpen om risico's te beperken via correcte administratie en tijdige aangiften.	Wijzigingen in wet- en regelgeving kunnen extra administratieve lasten veroorzaken, wat voor een eenmanszaak extra aandacht vraagt.	Rijksoverheid (2025)

B. Brancheontwikkelingen

Trends in de branche	Toelichting	Is dit Kans of bedreiging	Jouw reactie hierop
Digitalisering en AI versnellen de transformatie van de kappersbranche richting snellere klantplanning en gepersonaliseerd haaradvies.	Met digitale afspraakplanners en AI-gedreven ondersteuning kunnen salons afspraken efficiënter plannen, klantvoorkeuren analyseren en dienstverlening personaliseren, terwijl dit ook vraagt om investeringen en digitale vaardigheid.	Kans	Ik gebruik een vaste, overzichtelijke planning en werk mijn afsprakenstructuur verder uit zodat wachttijden beperkt blijven en de dienstverlening consistent blijft voor dames, heren en jeugd in Krullenbos.
Duurzaamheid verschuift van een extra wens naar een structureel onderdeel van salonvoering, inclusief aandacht voor middelen, energiegebruik en afvalscheiding.	In de praktijk verandert verduurzaming in het dagelijkse salonwerk doordat er meer aandacht komt voor energiezuinige apparaten, milieuvriendelijke schoonmaakmiddelen, duurzame haarproducten en recyclebare verpakkingen, inclusief extra aandacht voor afvalscheiding en recycling.	Kans	Ik neem duurzaamheid praktisch mee door in mijn inkopen en schoonmaakwerk keuzes te maken die passen binnen mijn bedrijfsvoering, en door afvalscheiding en herhaalbare werkwijzen consequent te borgen.
Structurele krapte aan gekwalificeerd personeel en toenemende regeldruk maken het voor kleine kappersbedrijven lastiger om continuïteit en werkgeverschap te borgen.	Tegelijkertijd leidt het aanhoudende tekort aan gekwalificeerd personeel tot druk op de continuïteit en kwaliteit, en zorgt regeldruk rondom personeel en bedrijfsvoering voor extra uitvoeringslast voor kleine salons. Bron: ANKO, 2025, https://anko.nl/wp-content/uploads/2025/10/ANKO-Strategisch-plan-2025-2.pdf	Bedreiging	Ik verstevig mijn administratieve voorbereiding op wet- en regelgeving door standaard controles en een duidelijke werkwijze rond periodieke verplichtingen te gebruiken, zodat ik werkbaar blijf ondanks regeldruk en toekomstige uitbreiding met personeel beter kan voorbereiden.

C. Afzetgebied

Beschrijving afzetgebied

Sanne's Haar is lokaal actief in Krullenbos en bedient met de fysieke dienstverlening de klanten die de kapsalon in het centrum van Krullenbos bezoeken.

De dienstverlening voor dames, heren en kinderen en jeugd wordt uitgevoerd vanuit de gehuurde bedrijfsruimte aan de Krullenbosweg 4 in Krullenbos.

Bij de start bouwt de onderneming voort op het bestaande klantenbestand van de huidige kapsalon, waardoor het afzetgebied vanaf de start vooral binnen Krullenbos is geconcentreerd.

De lokale focus komt in de praktijk terug in een vaste, overzichtelijke afsprakenplanning voor de salon in Krullenbos, zodat klanten op consistente momenten terechtkunnen en de dienstverlening voor verschillende klantgroepen gelijkmatig kan worden ingepland.

D. De concurrentie

Mijn concurrenten	Toelichting
Kapsalon Scheiding	Deze kapsalon zit op 100 meter van mijn salon en knipt vooral mensen met een scheiding

E. Onderscheidend vermogen

USP	Toelichting
Voortzetting van de vertrouwde kapsalon in Krullenbos voor een naadloze overstap	Bestaande klanten sluiten direct aan op dezelfde salonlocatie in Krullenbos, waardoor een behandeling zonder omschakelstress kan starten en de vertrouwde beleving behouden blijft.
Eén salon voor dames, heren en kinderen/jeugd in het centrum van Krullenbos	Klanten vinden dezelfde plek voor verschillende klantgroepen, zodat gezinsleden (of doorverwijzingen binnen de familie) op één adres terechtkunnen met een consistente salonervaring.
Rustig en zorgvuldig knippen voor kinderen en jeugd met aandacht voor het verloop	Kinderen en jeugd krijgen een behandeling die is ingericht op een rustig bezoek, waardoor het contact en het resultaat beter aansluiten op wat jonge klanten nodig hebben.
Heldere verwachtingen vooraf voor een voorspelbaar resultaat bij dames- en herenkapsels	Door vooraf verwachtingen nauwkeurig af te stemmen, weten klanten wat ze kunnen verwachten, waardoor misverstanden worden voorkomen en het eindresultaat beter aansluit op de gewenste stijl.



Marketing

5. Marketing

A. Product

Product / Dienst	Kenmerken / eigenschappen	Koopmotief / klantbehoefte
Damesknip en dameshaarbehandelingen (Dames)	Behandelingen voor dames worden uitgevoerd volgens een vaste werkwijze met afgesproken standaarden, zodat de kwaliteit consistent blijft.	Klanten kiezen voor damesknip en dameshaarbehandelingen omdat zij in Krullenbos terecht kunnen bij een bekende salonervaring met dezelfde vertrouwde werkomgeving.
Herenkapsel en herenhaarbehandelingen (Heren)	Behandelingen voor heren worden praktisch en professioneel uitgevoerd in de gehuurde bedrijfsruimte aan Krullenbosweg 4 in Krullenbos.	Klanten kiezen voor herenkapsel en herenhaarbehandelingen omdat de dienstverlening naadloos aansluit op het bestaande klantenbestand in Krullenbos.
	De planning is overzichtelijk en afgestemd op een stabiele agenda, zodat de uitvoering consistent blijft tijdens afspraken.	Omdat de salon één aanspreekpunt is voor heren, dames en ook jeugd, is het voor gezinnen praktisch om op dezelfde locatie afspraken te plannen.
Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd (Kinderen en jeugd)	Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd worden met aandacht voor een rustig en zorgvuldig verloop uitgevoerd.	Ouders kiezen deze knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd omdat het bezoek rustig en zorgvuldig wordt ingericht, passend bij de beleving van jonge klanten.
	Ik plan de behandeling zo dat kinderen en jeugd tijdens het bezoek voldoende aandacht en structuur ervaren.	Door de vaste werkwijze en het aandachtige contact vooraf en tijdens de behandeling verloopt het resultaat voorspelbaar.

D. Plaats

Belangrijke distributie factoren:

Sanne's Haar is gevestigd in een gehuurde bedrijfsruimte aan Krullenbosweg 4 in Krullenbos, waardoor de dienstverlening direct plaatsvindt op één vaste locatie.

Het afzetgebied ligt primair binnen Krullenbos, omdat klanten de salon in het centrum van Krullenbos bezoeken voor dames- en herenkapsels en voor knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd.

Bij de start bouwt Sanne's Haar voort op het bestaande klantenbestand van de huidige kapsalon, zodat klanten na de overname op dezelfde plek in Krullenbos terechtkunnen.

De praktische uitvoer van de kappersdiensten maakt dat de distributie vooral draait om een stabiele agenda en een voorspelbare planning op de salonlocatie, passend bij de verschillende klantgroepen.

E. Prijs / tarief

Product / Dienst	Prijs / tarief (ex. btw)	Verdienmodel
Damesknip en dameshaarbehandelingen (Dames)	€25	Uurtje-factuurtje
Herenkapsel en herenhaarbehandelingen (Heren)	€25	Uurtje-factuurtje
Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd (Kinderen en jeugd)	€20	Uurtje-factuurtje
Haarextensions (plaatsen en onderhoud) (Dames)	€350	Uurtje-factuurtje
Kleurbehandelingen (kleuren en tinten) (Dames)	€100	Uurtje-factuurtje
Haarherstel- en verzorgingsbehandeling (Heren)	€50	Uurtje-factuurtje

Toelichting:

Er zijn tientallen verschillende behandelingen mogelijk; ik heb alleen de 6 meest voorkomende uitgewerkt.

F. Promotie

6 B's	Online activiteiten		Offline activiteiten	
Ik BEREIK mijn klant door	Website Social media SEO SEA E-mail marketing	Ja Ja Ja Ja Nee	Brochure / flyer Netwerkbijeenkomsten / beurzen Branche-/ ondernemerverenging Koude Acquisitie Direct mailing	Ja Nee Ja Ja Nee
	Ik verhoog mijn bereik online door informatie op de website te publiceren over de kappersdiensten voor dames, heren en kinderen en jeugd in Krullenbos en door deze informatie gericht vindbaar te maken via SEO.		Ik verhoog mijn bereik offline door met brochures en flyers lokaal in Krullenbos de belangrijkste behandelingen en klantgroepen onder de aandacht te brengen.	
Ik BOEI mijn klant door.	Ik boei mijn klant online door op de website concreet te laten zien welke behandelingen ik uitvoer, waaronder damesknip en dameshaarbehandelingen, herenkapsel en herenhaarbehandelingen, knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd, evenals kleurbehandelingen en extensions.		Ik boei mijn klant offline door bij binnenkomst direct een herkenbare salonbeleving te bieden die aansluit op de vertrouwde werkomgeving van de kapsalon in Krullenbos.	
Ik BIND mijn klant met.....	Ik bind mijn klant door op de website duidelijk te communiceren over de vaste werkwijze en de manier waarop ik verwachtingen vooraf nauwkeurig afstem, zodat klanten eenzelfde aanpak kunnen verwachten bij vervolgspraken.		Ik bind mijn klant door afspraken en behandelingen te laten verlopen volgens afgesproken standaarden, zodat kwaliteit herkenbaar blijft en klanten niet steeds opnieuw hoeven te starten met uitleg.	
Ik laat mijn klanten BETALEN door.....	Ik laat mijn klanten betalen door de tariefstructuur uurtje-factuurte inzichtelijk te maken in mijn klantcommunicatie, zodat klanten weten hoe behandelingen worden afgerekend.		Ik laat mijn klanten betalen door tijdens het behandeltraject het gekozen type behandeling en de bijbehorende prijsafpraak te bespreken op basis van het uurtje-factuurte model.	
Ik BEHOUD mijn klant door.....	Ik behoud mijn klant door online consistent te blijven communiceren over de vaste aanpak in Krullenbos, zodat klanten weten dat de dienstverlening aansluit op het		Ik behoud mijn klant door de uitvoering zorgvuldig en consistent te laten verlopen volgens vaste standaarden in de gehuurde bedrijfsruimte aan de Krullenbosweg 4 in Krullenbos.	

	bestaande klantenbestand en op vertrouwde standaarden.	
Ik BETREK mijn klant door.....	Ik betrek mijn klant door online helder uit te leggen hoe ik klantvragen vertaal naar een concrete voorbereiding, zodat de behandeling aansluit op de gewenste look en de conditie van het haar.	Ik betrek mijn klant door tijdens het intakegesprek de gewenste stijl en de uitgangssituatie van het haar zorgvuldig te bespreken, zodat de behandeling praktisch aansluit op wat de klant nodig heeft.

E. Personen

Ambassadeur	Toelichting
Nicole Permanent	Huidige eigenaresse
Jan Kaleman	Vaste klant welke ik al 10 jaar knip



Organisatie

6. De organisatie

A. Wetten en regels

Krijg je te maken met de AVG-regelgeving?	Ja
Ga je werken met algemene voorwaarden	Ja
Contact met gemeente gelegd	Ja Vestigingsvergunning
Toestemming / Vergunningen nodig	Vereist en verkregen
Certificering, erkenning, scholing vereist	Ja Anco

B. Verzekeringen

Verzekeringen geregeld?	Bedrijfsaansprakelijkheid (AVB) Beroepsaansprakelijkheid (BAV) Productaansprakelijkheid Rechtsbijstand voor bedrijven Arbeidsongeschiktheid Ongevallen Pensioen	Ja Ja Ja Ja Ja Ja Ja
Overige:	Bedrijfspand verzekeren	

C. Bedrijfsprocessen

Soort Proces	Omschrijving
Intakegesprek en verwachtingafstemming.	Bij een afspraak start ik met een intakegesprek waarin ik de gewenste stijl en de uitgangssituatie van het haar bespreek.
Uitvoering van kappersbehandelingen volgens vaste standaarden.	Ik voer dames-, heren- en jeugdbehandelingen uit in de gehuurde bedrijfsruimte aan de Krullenbosweg 4 in Krullenbos.

Haarextensions: plaatsing, afstemming en draagbaarheid.	Ik plaats en onderhoud haarextensions na een duidelijke afstemming over de gewenste look en de conditie van het haar.
Plannen, opvolgen en nazorg borgen in de salonagenda.	Ik gebruik een vaste, overzichtelijke afsprakenplanning om wachttijden te beperken en mijn agenda stabiel te houden voor dames, heren en kinderen en jeugd in Krullenbos.
Administratie, btw-aangifte en naleving van bedrijfsverplichtingen.	Ik doe de administratie deels zelf en richt mijn werkwijze zo in dat ik de btw-aangifte kan uitvoeren op kwartaalbasis.



Financieel

7. Financieel plan

A. Investeringsbegroting

A1. Aanschaf bedrijfsmiddelen

Soort	Eur. (ex btw)
1. Bedrijfsmiddelen	
	€ 0
2. Algemene apparatuur	
Losse apparatuur	€ 10.000
3. Vervoer	
	€ 0
4. Software, vergunningen, octrooien	
	€ 0
5. Bedrijfspand/ Inventaris	
Bestaande inventaris	€ 10.000
6. Overige	
Goodwill	€ 20.000
Totaal A1	€ 40.000

A2. Overige bedrijfskosten

Soort	Eur. (ex btw)
1. Aanloop en opstartkosten	
Opening met zanger	€ 2.500
2. Kantoorbenodigdheden	
	€ 0
3. Marketing en verkoop	
Nieuwe folders en verspreiding	€ 2.500

4. Studiekosten	
	€ 0
5. Overige/onvoorziene kosten	
	€ 0
Totaal A2	€ 5.000

A3. (begin)Voorraad

Soort	Eur. (ex btw)
Kleurspoeling en haarproducten voor de verkoop	€ 5.000
Totaal A3	€ 5.000

Totale investeringsbehoefte (A1 + A2 + A3 + A4)	€ 50.000
--	-----------------

Financieringsbegroting

B1. Privé middelen

Inbreng privé middelen (geld & goederen)	Eur. (ex btw)
Inbreng eigen geld (spaargeld, geld van familie)	€ 10.000
Totaal B1	€ 10.000

B2. Vreemd vermogen

Vreemd vermogen	Eur. (ex btw)
1. Lening lang (>1 jaar)	€ 35.000
2. Lening kort (<1 jaar)	€ 5.000

B3. Gebruik vanuit

Privé

Gebruik privé middelen

1. Laptop + privé auto

B. Beginbalans

Bezittingen	Eur. (ex btw)	Schulden	Eur. (ex btw)
Vaste Activa (A1)	€ 40.000	Eigen vermogen (B1)	€ 10.000
Vlottende Activa (A3)	€ 5.000	Vreemd vermogen lang (B2, 2)	€ 35.000
Voorfinanciering btw (A4)		Vreemd vermogen kort (B2, 1)	€ 5.000
Liquide middelen (A2)	€ 5.000	Overige (B3)	
Totaal	€ 50.000	Totaal	€ 50.000

C. Afzetprognose

Damesknip en dameshaarbehandelingen (Dames)

Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6
120	120	120	120	120	120
Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12
120	100	100	120	120	140

Totaal: 1420

Herenkapsel en herenhaarbehandelingen (Heren)

Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6
50	50	50	50	50	50
Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12
50	40	40	50	55	60

Totaal: 595

Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd (Kinderen en jeugd)

Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6
25	25	25	25	25	25
Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12
25	15	15	25	30	35

Totaal: 295

Haarextensions (plaatsen en onderhoud) (Dames)

Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6
2	1	1	1	1	1
Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12
1	1	1	1	1	3

Totaal: 15

Kleurbehandelingen (kleuren en tinten) (Dames)

Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6
20	20	20	20	20	15
Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12
20	18	16	20	25	40

Totaal: 254

Haarherstel- en verzorgingsbehandeling (Heren)

Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6
5	5	5	5	5	5
Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12
5	5	5	5	3	5

Totaal: 58

D. Omzetprognose

E1. Omzetprognose Jaar 1

Omzetbegroting	Verkoopprijs	Verkoopprijs concurrenten	Afzet	Omzet jaar 1
Damesknip en dameshaarbehandelingen (Dames)	€ 25	€ 0	1420	€ 35.500
Herenkapsel en herenhaarbehandelingen (Heren)	€ 25	€ 0	595	€ 14.875
Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd (Kinderen en jeugd)	€ 20	€ 0	295	€ 5.900
Haarextensions (plaatsen en onderhoud) (Dames)	€ 350	€ 0	15	€ 5.250
Kleurbehandelingen (kleuren en tinten) (Dames)	€ 100	€ 0	254	€ 25.400
Haarherstel- en verzorgingsbehandeling (Heren)	€ 50	€ 0	58	€ 2.900
Totaal omzet jaar 1:				€ 89.825

E2. Omzetprognose Jaar 2

Omzetbegroting	Verkoopprijs	Hoeveelheid	Omzet jaar 2
Damesknip en dameshaarbehandelingen (Dames)	€ 25	1420	€ 35.500
Herenkapsel en herenhaarbehandelingen (Heren)	€ 25	595	€ 14.875
Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd (Kinderen en jeugd)	€ 20	295	€ 5.900
Haarextensions (plaatsen en onderhoud) (Dames)	€ 350	15	€ 5.250
Kleurbehandelingen (kleuren en tinten) (Dames)	€ 100	254	€ 25.400
Haarherstel- en verzorgingsbehandeling (Heren)	€ 50	58	€ 2.900
Totaal omzet jaar 2:			€ 89.825

E3. Omzetprognose Jaar 3

Omzetbegroting	Verkoopprijs	Hoeveelheid	Omzet jaar 3
Damesknip en dameshaarbehandelingen (Dames)	€ 25	1420	€ 35.500
Herenkapsel en herenhaarbehandelingen (Heren)	€ 25	595	€ 14.875
Knip- en haarverzorgingsbehandelingen voor kinderen en jeugd (Kinderen en jeugd)	€ 20	295	€ 5.900
Haarextensions (plaatsen en onderhoud) (Dames)	€ 350	15	€ 5.250
Kleurbehandelingen (kleuren en tinten) (Dames)	€ 100	254	€ 25.400
Haarherstel- en verzorgingsbehandeling (Heren)	€ 50	58	€ 2.900
Totaal omzet jaar 3:			€ 89.825

Toelichting:

Ik overweeg in dit jaar mijn prijs aan te passen met 5%

E. Exploitatiebegroting

Exploitatiebegroting	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	€ 89.825	€ 89.825	€ 89.825
Inkoopkosten	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000
Auto / vervoerkosten	€ 1.500	€ 1.500	€ 1.600
Afschrijvingen	€ 8.000	€ 8.000	€ 8.000
Rentelasten	€ 3.500	€ 3.500	€ 3.500
Verzekeringen	€ 1.500	€ 1.500	€ 1.500
Kosten huisvesting	€ 15.000	€ 16.000	€ 16.500
Kantoorkosten	€ 500	€ 550	€ 600
Kosten inventaris	€ 500	€ 750	€ 800
Verkoopkosten	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.100
Personeelskosten			
Algemene kosten	€ 2.500	€ 2.600	€ 2.500
Winst uit ondernemen	€ 49.825	€ 48.425	€ 47.725

F. Inkomen

G1 Netto inkomen Jaar 1

Winst uit onderneming	€ 49.825
Heb je recht op zelfstandigenaftrek? ja	€ 1.200
Heb je recht op startersaftrek? ja	
MKB Winstvrijstelling	€ 6.175
Premie AOV	€ 2.500
Inleg pensioen	€ 2.500
Rente Hypotheek	€ 7.000
Bijtelling auto	
Inkomensafhankelijke bijdrage ZVW	€ 1.938
Inkomstenbelasting	€ 10.885
Tariefaanpassing box 1: lees hier meer	
Heffingskorting	€ 3.069
Arbeidskorting	€ 5.409
Netto te besteden	€ 40.481
Netto per maand	€ 3.373

G2 Totaal inkomen

Inkomen	Jaar 1
Netto inkomen uit onderneming	€ 40.481
Inkomen uit loondienst	
Inkomen partner	
Overige inkomsten	
Totaal inkomen	€ 40.481