



STAPPENPLAN:
STARTEN MET EEN EIGEN
WINKEL

AANGEBODEN DOOR:

WWW.STARTEN.NL

STAPPENPLAN: STARTEN MET EEN EIGEN WINKEL

De stappen voor het starten van een eigen winkel

Een eigen winkel beginnen als zelfstandig ondernemer is een uitdaging waar veel bij komt kijken. Wij helpen je op weg om goed voorbereid van start te gaan. Om goed van start te kunnen gaan is het verstandig om actuele informatie te verzamelen en te bestuderen over de specifieke branche waarin jij wilt beginnen. In deze whitepaper leggen wij jou stap voor stap uit hoe jij het beste een eigen winkel kunt beginnen. Hiermee zorg je ervoor dat jouw nieuwe winkel een vliegende start maakt.

Stap 1: Stel een ondernemingsplan op

Als eerste is het belangrijk om een ondernemingsplan te schrijven. Veel startende ondernemers stellen geen ondernemingsplan op. Het maken van een ondernemingsplan kost tijd en energie, maar het loont zeker! Een ondernemingsplan bestaat uit drie vaste onderdelen. Dat zijn de 'ondernemer', 'het marketingplan' en 'het financiële plan'.

Onderdelen ondernemingsplan

Door invulling te geven aan de onderdelen 'de ondernemer', 'het marketingplan' en 'het financiële plan' geef je invulling aan het ondernemingsplan.

- Het onderdeel 'de ondernemer' gaat over jou als startende ondernemer en over jouw plannen. Belicht jouw achtergrond en ambities, maar bijvoorbeeld ook jouw beweegredenen om als zelfstandig ondernemer te starten.
- Het marktonderzoek waarmee je als het goed is bent gestart kan je gebruiken voor het marketingplan. Een marketingplan geeft jou meer inzicht in jouw markt en jouw doelgroep. Vul de marketingmix in en geef een uitgebreide omschrijving van jouw beoogde klant. Hoe vollediger je bent hoe beter het is.
- Een financiële prognose is onmisbaar in de oriënterende fase waarin jij je bevindt.

TIP Het schrijven van een goed ondernemingsplan kost de nodige tijd en energie. Zie je er tegenop om hiermee te starten? Online is genoeg informatie te vinden om jou een handje te helpen. Download voor een goede start een [voorbeeld van een ondernemingsplan](#).

HANDIGE LINK Hulp nodig bij het maken van een realistische financiële prognose? [Klik hier](#) voor een online berekening.

Stap 2: Starten met jezelf te testen

Je bent gedreven om een eigen winkel te starten. Voordat je de sprong in het diepe waagt moet je jezelf de cruciale vraag stellen of je het zelfstandig ondernemerschap ook echt aan wilt gaan. Als starter moet je zeker zijn van jouw kwaliteiten, maar ben je dat wel? Wat zijn jouw overwegingen om voor jezelf te starten?

Ben je eigenlijk wel geschikt als zelfstandig ondernemer? Wat zijn mijn sterke punten en waar liggen mijn zwaktes? Let op: eerlijke antwoorden zijn bruikbare antwoorden! Deze antwoorden bepalen het succes van jouw onderneming. Maak de balans op en hang waarde aan de sterke punten en zwaktes, hoe groot is de invloed hiervan op jouw bedrijf?

TIP Stel de vragen ook aan mensen in jouw directe omgeving. Denk aan familie, vrienden, maar ook aan een voormalig werkgever. Ook zij geven met de antwoorden een goed beeld van jouw verbeterpunten. Start zo goed voorbereid!

STAPPENPLAN: STARTEN MET EEN EIGEN WINKEL

TIP Verbeterpunten die van invloed zijn op het succes van jouw onderneming kun je aanpakken. Kijk eens naar diverse opleidingen, workshops, cursussen en trainingen. Persoonlijke begeleiding aan de hand van een coach kan natuurlijk ook, kijk eens op www.zzpcoaches.nl voor een coach bij jou in de buurt.

HANDIGE LINK Maak gebruik van de [speciale ondernemerstest](#) zodat je een duidelijk beeld krijgt van jouw kwaliteiten en verbeterpunten. Maak de gratis scan, vul de veertig vragen in en ontdek welk type ondernemer er in jou schuilt.

Stap 3: Starten met een rechtsvorm

Welke rechtsvorm is het meest geschikt voor jou? De ene ondernemer laat graag een fiscaal voordeeltje lopen, om daarmee privé aansprakelijkheid te voorkomen. De ander wil juist de fiscaal meest voordelige structuur. Er zijn diverse soorten rechtsvormen:

- Eenmanszaak
- Vennootschap onder Firma
- BV
- Maatschap
- Coöperatie

HANDIGE LINK Je kunt [hier](#) gratis de rechtsvorm keuze test maken. Door het beantwoorden van simpele vragen heb jij binnen drie minuten jouw rechtsvorm bepaald. Jij krijgt direct een advies dat aansluit op jouw situatie en wensen. Naast dit advies krijg je ook uitleg hoe dit advies tot stand is gekomen.

Stap 4: Een bedrijfsnaam kiezen

Je gaat een bedrijf starten maar hoe kies je een bedrijfsnaam? Het is bij een bedrijfsnaam belangrijk dat je je onderscheid van jouw concurrenten. Kijk daarom eerst goed naar jouw concurrenten. Welke bedrijfsnaam gebruiken zij? Daarnaast dien je je aan een aantal richtlijnen te houden. Allereerst is het belangrijk dat je een passende naam vindt voor je bedrijf. Jouw bedrijfsnaam moet wel slaan op datgene waar jouw bedrijf voor staat. Jouw klanten moeten dat in één oogopslag kunnen zien. Begin je een bouwbedrijf? Zorg er dan voor dat wanneer klanten jouw bedrijfsnaam zien zij direct weten dat ze bij jou terecht kunnen voor timmerwerk.

TIP Het is bij een bedrijfsnaam belangrijk dat je je houdt aan diverse regels. Je mag natuurlijk niet dezelfde naam als een ander bedrijf gebruiken. Je kunt op de site van de [Kamer van Koophandel](#) controleren of jouw gekozen bedrijfsnaam nog beschikbaar is.

Let bij het kiezen van een bedrijfsnaam op de spelling. Mitsubishi kan bijvoorbeeld zijn terreinauto Pajero niet onder die naam verkopen in Spanje omdat Pajero in het Spaans 'leugenachtig' betekent. Houd er dus rekening mee wat de betekenis van jouw bedrijfsnaam is in een ander land.

TIP Een bedrijfsnaam kiezen is natuurlijk lastig vraag daarom altijd feedback aan jouw familie, vrienden en/of kennissen. Stel een lijstje op met maximaal 5 namen en leg deze aan hen voor. Vraag of zij jou feedback willen geven over de gekozen namen. Hierdoor krijg je een goed beeld welke bedrijfsnaam in hun ogen de beste optie is voor jou.

STAPPENPLAN: STARTEN MET EEN EIGEN WINKEL

Stap 5: Een winkelpand zoeken

Wanneer je een winkelpand gaat zoeken moet je goed kijken naar de omgeving en de oppervlakte van het pand. Is het pand goed bereikbaar met de auto en/of openbaar vervoer? Ligt het winkelpand centraal gelegen? Je moet natuurlijk wel goed gevonden kunnen worden.

HANDIGE LINK Wanneer je op zoek gaat naar een winkelpand kun je bijvoorbeeld op de website van [Funda](#) zoeken, maar bezoek ook eens de gemeente of een regionale makelaar.

Tegenwoordig staan er veel panden leeg. In sommige gevallen staat de gemeente voor jou klaar en bemiddelt de gemeente tussen huurders en verhuurders. Informeer hiervoor naar de mogelijkheden. Houd naast de locatie van jouw onderneming rekening met het bepalen van de oppervlakte van het pand en hoe snel jouw onderneming groeit.

Stap 6: Huurcontract

Voor startende ondernemers ligt het huren van een winkelpand vaak voor de hand. Accepteer geen zelf opgesteld huurcontract. Zorg ervoor dat het huurcontract die je ondertekend is getoetst door een makelaar of jurist. Bij de [Raad voor Onroerende Zaken \(ROZ\)](#) vind je een voorbeeld huurcontract.

TIP Zorg ervoor dat je een huurcontract altijd op papier vastlegt.

Mocht je een winkelpand op het oog hebben houd dan wel rekening met het bestemmingsplan, hierin staat voor welke bedrijfsactiviteiten een gebouw mag worden gebruikt. Verder is in het bestemmingsplan bijvoorbeeld ook opgenomen wat de regels zijn betreffende reclame-uitingen aan het pand. Meer informatie over een bestemmingsplan vind je [hier](#).

Elke gemeente heeft een eigen Algemene Plaatselijke Verordening (APV) hierin staat de gemeentelijke regelgeving op het gebied van openbare orde en veiligheid. Controleer de [Algemene Plaatselijke Verordening \(APV\)](#) van de gemeente waarin jij gaat ondernemen. Hierdoor kom je niet voor onverwachte verrassingen te staan. Vraag daarnaast bij de gemeente waar je nog meer op moet letten bij het huren van een winkelpand in die gemeente.

Stap 7: Starten met marktonderzoek

Starten als ondernemer doe je niet zomaar, hier komt veel bij kijken. Je hebt een goed idee en wilt dit gaan uitwerken. Maar is er wel een markt voor jouw dienst of product? Om deze vraag goed te kunnen beantwoorden begin je met een marktonderzoek. Het is namelijk belangrijk dat je weet hoe jouw markt in elkaar steekt.

Branche-informatie

Als je de markt voor jouw product of dienst in kaart wilt brengen, onderzoek je eerste de branche waarin je als ondernemer van plan bent te starten. Stel vast wat de vooruitzichten in deze branche zijn, hoe de prijzen zijn en wat jou als startende ondernemer in deze branche te wachten staat.

STAPPENPLAN: STARTEN MET EEN EIGEN WINKEL

TIP Vraag potentiële opdrachtgevers naar de stand van zaken in de branche. Zij weten goed wat er speelt en wat belangrijk is voor een starter. Durf te vragen en stel je kwetsbaar op, ervaren ondernemers delen namelijk graag tips en tricks.

Alle gegevens compleet? Dan is de vraag: hoe bereik ik mijn klanten? Kijk kritisch naar wat jou van de concurrenten onderscheidt en doe een omgevingsanalyse. Zet alle kansen en bedreigingen op een rijtje en kijk hierbij naar aspecten als marktontwikkelingen, locatie en bevolkingssamenstelling.

HANDIGE LINK Hulp nodig bij de zoektocht naar branche-informatie? [Klik hier](#) om naar onze kennisbank te gaan voor een overzichtje van alle branchegegevens en websites die voor een startende ondernemer van belang zijn.

Stap 8: Starten met inschrijven bij de Kamer van Koophandel

Gefeliciteerd, je hebt de voorbereidingsfase goed doorlopen en bent klaar om echt voor jezelf te starten. Bewandel nu als eerste de weg naar de Kamer van Koophandel. Inschrijven bij de Kamer van Koophandel is namelijk sinds 2008 wettelijk verplicht. De registratie in het handelsregister bevordert jouw rechtszekerheid bij het zaken doen. Let op, strikt formeel kan inschrijven pas een week voor je daadwerkelijk als zelfstandig ondernemer van start gaat. Mocht het nodig zijn, dan is eerder inschrijven wel mogelijk. Je kunt jezelf dan inschrijven als onderneming die voorbereidingshandelingen treft om te starten.

Inschrijving

Je betaalt eenmalig 50 euro voor jouw inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Schrijf je [online](#) in. Om de daadwerkelijke inschrijving te formaliseren volgt na de inschrijving nog een afspraak.

TIP De Kamer van Koophandel organiseert regelmatig [informatiedagen](#) voor educatie en workshops voor startende ondernemers.

Stap 9: Starten met de administratie

Als ondernemer ben je verplicht om jouw boekhouding bij te houden. Vanaf de start van jouw onderneming is het belangrijk dat jouw administratie op orde is. Gelukkig sta je er niet alleen voor. Je kunt natuurlijk niet alles weten, hulp vragen is dan ook heel belangrijk. Je wilt natuurlijk niet voor onverwachte kosten (boetes) komen te staan. Het is verstandig om informatie bij een [boekhouder of accountant](#) op te vragen en zo samen jouw financiële toekomst in beeld te brengen.

TIP Als zelfstandig ondernemer is het verstandig om een zakelijke bankrekening te openen. Zo heb je een goed dashboard van jouw bedrijf en heb je jouw administratie gescheiden van jouw privé-administratie. Meer informatie over een zakelijke bankrekening vind je [hier](#).

HANDIGE LINK Om vooraf inzicht te krijgen van wat je netto gaat verdienen, kun je deze handige [inkomenscalculator](#) gebruiken. Hiermee bereken je hoeveel je netto van jouw bruto omzet kunt besteden.

STAPPENPLAN: STARTEN MET EEN EIGEN WINKEL

Stap 10: Voorraadbeheer

Mocht je een eigen winkel beginnen dan heb je vrijwel altijd te maken met een voorraad. Het is verstandig om de kosten van je opslag binnen je bedrijf zo laag mogelijk te houden. Een handig software systeem om jouw voorraadbeheer bij te houden kan hierbij een uitkomst zijn. Hiermee zorg je voor een goed overzicht.

HANDIGE LINK Bekijk [hier](#) drie voorraadbeheer methoden die vaak worden gebruikt.

Tegenwoordig is betalen met een betaalpas een must bij winkels. Zorg daarom voor een gebruiksvriendelijk betaalsysteem in je winkel. Je kunt op [deze website](#) betaalsystemen vergelijken. Zo is bijvoorbeeld het mobiele betalingssysteem van Izzettle zeer eenvoudig in gebruik. Bij dit betalingssysteem betaal je een vast percentage per transactie. Het is als ondernemer toegestaan een paar procent van de kosten voor het pinnen in rekening te brengen.

Stap 11: Algemene voorwaarden opstellen

Zorg ervoor dat je jouw algemene voorwaarden duidelijk vermeld. Dit kun je bijvoorbeeld doen door op de aankoopbon van de klant te vermelden binnen welke termijn het product geruild en of teruggebracht mag worden. Het komt vaak voor dat er op een bon staat: 'ruilen binnen 14 dagen met kassabon'. Bij kledingwinkels wordt er vaak vermeld dat het artikel alleen geretourneerd mag worden met een aangehecht prijskaartje. Daarnaast is het belangrijk dat het artikel ongebruikt en in goede staat is. De belangrijkste voorwaarden dien je te vermelden op de aankoopbon voor de klant. Houd hierbij rekening met het consumentenrecht. Meer hierover lees je op de website van de [Autoriteit Consument & Markt](#).

HANDIGE LINK Wil je meer informatie over hoe jij het beste algemene voorwaarden kunt opstellen? Neem dan [hier](#) eens een kijkje!

Stap 12: Starten met verzekeringen

Als je een winkel gaat beginnen is het verstandig om een aantal verzekeringen af te sluiten. Bij enkele verzekeringen is een voorwaarde dat het pand waarin jouw winkel zich bevindt, goed is beveiligd tegen diefstal/brand.

TIP Bij brand of inbraak in jouw winkel bestaat de kans dat je tijdelijk gesloten bent. In deze periode verdien je niets, maar de kosten blijven wel degelijk doorlopen. Een bedrijfsschadeverzekering biedt hierbij uitkomst. Deze verzekering dekt namelijk de kosten. Daarnaast is het verstandig om een goederen- en inventarisverzekering af te sluiten. Mocht er brand ontstaan in je winkel dan dekt deze verzekering de schade aan jouw bedrijfsinventaris en/of jouw voorraden.

HANDIGE LINK Wil jij weten welke verzekeringen voor jou belangrijk zijn? Laat je [hier](#) goed informeren over welke verzekeringen jij nodig hebt als ondernemer.

STAPPENPLAN: STARTEN MET EEN EIGEN WINKEL

Stap 13: Online en offline marketing

Wil je goed gevonden worden met je bedrijf dan is het belangrijk dat je je gaat verdiepen in online en offline marketing.

Online marketing

Door online marketing in te zetten breng je jouw product/dienst onder de aandacht via het internet. Een vereiste bij online marketing is een eigen website die er perfect uitziet én gebruiksvriendelijk is. Jouw bezoekers kunnen dan via zoekmachines, andere websites of social mediakanalen terecht komen op jouw website (landingspagina). Zorg ervoor dat jouw website logisch is opgebouwd en overzichtelijk is. Ook is het belangrijk dat je goed wordt gevonden in Google. Dit kan door jouw [seo omschrijving](#) op iedere pagina van jouw website goed in te stellen of door gebruik te maken van Google AdWords.

TIP Zorg dat jouw website altijd een responsive design heeft. Dit zorgt ervoor dat jouw website goed zichtbaar is op laptop, tablet en smartphone.

HANDIGE LINK Wil je zelf je naamsbekendheid online vergroten? Kijk dan eens naar [dit artikel](#) voor handige tips.

Social mediakanalen

Een snelle vorm van marketing waarmee je jouw doelgroep snel bereikt is social media. Dit is een goede manier om actueel nieuws/informatie onder de aandacht te brengen. Bekende voorbeelden van social mediakanalen zijn: [Instagram](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#) en [Google+](#). En vergeet [YouTube](#) niet. Via een impressie film kunnen jouw klanten veel te weten komen over je bedrijf. Bekijk eens welke social mediakanalen geschikt zijn voor jouw bedrijf.

TIP Wanneer je privé al gebruik maakt van social media zorg er dan voor dat je jouw privé kanalen goed afschermt of gescheiden houdt.

Offline marketing

Vergeet de traditionele marketing niet, deze vorm van marketing is nog steeds effectief voor je bedrijf. Afhankelijk van de branche waarin je gaat starten, is het in sommige gevallen zinvol om te adverteren in de plaatselijke krant. Je ziet bij (kleding)winkels vaak dat zij de kleding van een restaurant/café in de buurt sponsoren om zo meer naamsbekendheid te genereren. Informeer daarnaast eens wat de promotie mogelijkheden zijn bij de regionale radio of bij een tijdschrift welke past binnen jouw branche.

Meer informatie

Missie volbracht, je hebt nu alle stappen doorlopen! Bij het starten van een eigen winkel komt veel kijken. Via [starten.nl](#) helpen wij jou op weg en zorgen wij voor een vliegende start. Bezoek [www.starten.nl](#) voor nog meer handige informatie, tips, websites, artikelen, blogs, een forum, nieuws en een uitgebreide kennisbank. Hiermee bieden wij op elke vraag een antwoord!