

Keuzedeel mbo

Vorbereiding op het starten van een onderneming

Code

K1487

Ontwikkeld door: BTG Handel en Mode van de MBO Raad, Deltion College, Horizon College, ROC van Amsterdam, ROC van Twente, Albeda College, ROC Rivor, ZZP Nederland, RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, GSM-punt en SBB

Penvoerder: Sectorkamer handel

1. Algemene informatie

D1: Voorbereiding op het starten van een onderneming

Studielast

240

Beroepsvereisten

Nee

Certificaten

Nee

Ontwikkeld voor kwalificatie(s)

Zie bijlage op www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers

Toelichting

Dit keuzedeel is sectoroverstijgend, het is bedoeld voor de beginnend beroepsbeoefenaar die een idee heeft voor een product of dienst en zelfstandig ondernemer zonder personeel (zzp) of ondernemer met een midden- of kleinbedrijf (mkb) wil worden. De keuze voor ondernemerschap is al gemaakt.

Relevantie van het keuzedeel

Jongeren kiezen steeds vaker voor ondernemerschap als een aantrekkelijk alternatief voor traditionele loondienstverbanden, zowel in deeltijd als voltijd. De beginnend beroepsbeoefenaar heeft na het volgen van dit keuzedeel kennis en vaardigheden om op een goede manier te starten als ondernemer. Hierdoor worden de kansen op het succesvol uitoefenen van ondernemerschap groter.

Beschrijving van het keuzedeel

Dit keuzedeel biedt de beginnend beroepsbeoefenaar een belangrijke set van activiteiten, vakkennis en vaardigheden om zich goed voor te bereiden op ondernemerschap in een vakgebied. De kansen en risico's van een idee worden onderzocht en er wordt belangrijke informatie voor een businessmodel verzameld. Het resultaat is een businessmodel.

Branchevereisten

Nee

Aard van keuzedeel

Verbredend
Generiek

2. Uitwerking

D1-K1: Bereidt zich op ondernemen voor

Complexiteit

De beginnend beroepsbeoefenaar denkt kritisch na over en is voortdurend bezig met het gestructureerd ontwikkelen van een concreet idee voor een onderneming. De beginnend beroepsbeoefenaar gebruikt hiervoor competenties en vaardigheden op het gebied van ondernemen, zoals marktonderzoek, risicoanalyse, netwerken, strategische planning en anticiperen op omstandigheden. Daarnaast is er inzicht in de actuele (inter)nationale, regionale en/of lokale sociaaleconomische situatie nodig om relevante ontwikkelingen te kunnen signaleren en daar snel op te reageren. Het werk kan, afhankelijk van te verkopen producten en/of diensten, zeer afwisselend en ongestructureerd zijn. Het daadwerkelijk starten van een onderneming kan risicovol zijn. Een groot afbreukrisico komt voort uit de combinatie van financiële, operationele, marktspecifieke en persoonlijke factoren die allemaal invloed hebben op het succes van een bedrijf.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar voert de eigen taken zelfstandig uit en kan bij onder andere vragen, knelpunten en/of problemen afstemmen met bijvoorbeeld een coach of een adviseur of een ervaren ondernemer. De beginnend beroepsbeoefenaar is verantwoordelijk voor de resultaten van de voorbereidingen op ondernemen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft gespecialiseerde kennis van een (eenvoudig) businessmodel/ondernemingsplan
 - heeft gespecialiseerde kennis van doelmarktbepaling en segmentatiestrategieën
 - heeft brede kennis van de branche, markt en doelgroepen voor het betreffende vakgebied
 - heeft brede kennis van ontwikkelingen in het vakgebied
 - heeft kennis van unique selling points (USP's) en positionering in de markt
 - heeft kennis van voor de onderneming/sector relevante (commerciële) samenwerkingsvormen
 - heeft kennis van veel gehanteerde online en offline marketingstrategieën in het vakgebied
 - heeft kennis over relevante wet- en regelgeving voor een beginnende onderneming
 - heeft kennis van maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo)
 - heeft kennis van verschillende soorten verdienmodellen
 - heeft kennis van communicatie- en verkoopkanalen
 - heeft kennis van financiële planning, inkomstenstromen en kostencalculatie
 - heeft kennis van verschillende ondernemings-/rechtsvormen
 - heeft kennis van veelgebruikte vaktermen/vaktaal met betrekking tot ondernemen
-
- kan onderzoek naar de markt, producten/diensten en concurrentie uitvoeren
 - kan eenvoudige analyses uitvoeren om kansen en risico's te onderzoeken, zoals met een SWOT- analyse
 - kan product marktcombinaties (PMC's) ontwikkelen
 - kan de kostprijs en verkoopprijs bepalen voor een product of dienst
 - kan financieel inzicht toepassen bij het bepalen van het verdienmodel van de onderneming
 - kan ondernemingsdoelstellingen formuleren
 - kan op ontwikkelpunten reflecteren

D1-K1-W1: Onderzoekt de markt van de te starten onderneming

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar verzamelt informatie over branche(s) en markten met betrekking tot diens idee. De beginnend beroepsbeoefenaar brengt potentiële concurrenten, doelgroepen, partners, netwerken en ontwikkelingen in de lokale, regionale en/of (inter)nationale markt in kaart. De beginnend beroepsbeoefenaar schat de mogelijkheden en kansen in om met bepaalde producten en/of diensten voor een of meer doelgroepen meerwaarde te kunnen creëren. De beginnend beroepsbeoefenaar stelt sterke en zwakke punten van diens idee vast, ook op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Vervolgens analyseert de beginnend beroepsbeoefenaar de verzamelde informatie en trekt conclusies over de kansen en risico's voor het idee.

Resultaat

Inzicht in de markt en de kansen voor een onderneming en het aanbieden van het product of de dienst.

D1-K1-W1: Onderzoekt de markt van de te starten onderneming

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen bij het verzamelen van informatie;
- brengt kundig en volledig het vakgebied en de (actuele) ontwikkelingen in de markt in kaart;
- verdiept zich grondig in wensen en behoeften van potentiële klanten en doelgroepen;
- vertaalt zorgvuldig kansen en risico's voor ondernemen naar concrete ideeën;
- trekt logische conclusies uit geanalyseerde informatie;
- houdt voldoende rekening met de principes van maatschappelijk ondernemen.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Onderzoeken, Ondernemend en commercieel handelen

D1-K1-W2: Bepaalt het klantsegment en het aanbod van de te starten onderneming

Omschrijving

Om te bepalen wat de beginnend beroepsbeoefenaar precies gaat aanbieden in de onderneming die die gaat starten, deelt die de markt op in verschillende segmenten. Aan de hand van de verzamelde informatie en de doelstelling van de onderneming kiest de beginnend beroepsbeoefenaar het klantsegment en bepaalt het aanbod van product(en) en/of dienst(en). De beginnend beroepsbeoefenaar formuleert de meerwaarde van product(en) en/of dienst(en) die de onderneming aanbiedt. De beginnend beroepsbeoefenaar geeft per klantsegment een gedetailleerde uitwerking van het te verkopen product of dienst.

Resultaat

Een beschrijving van het aanbod in product(en) en/of diensten en het geselecteerde klantsegment(en) voor dat aanbod.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- analyseert de informatie en de onderlinge verbanden grondig;
- omschrijft helder en gedetailleerd de kenmerken van het aanbod per klantsegment;
- kiest strategisch het meest rendabele klantsegment voor de onderneming;
- is realistisch in het bepalen van een samenhangend aanbod;
- toont creativiteit bij het ontwerpen van het aanbod voor het segment.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Creëren en innoveren, Ondernemend en commercieel handelen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten

D1-K1-W3: Stelt een businessmodel op

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar werkt het idee voor de onderneming uit in een businessmodel. Het businessmodel bevat de visie, klantsegment(en), waardepropositie, de communicatie- en verkoopkanalen, verdienmodel, kernactiviteiten en globaal de benodigde (financiële) middelen en uitgaven. Hierbij houdt de beginnend beroepsbeoefenaar rekening met een doelstelling op langere termijn. De beginnend beroepsbeoefenaar analyseert de vermoedelijke impact en de mogelijke consequenties van keuzes voor de haalbaarheid ervan. De beginnend beroepsbeoefenaar verzamelt feedback en gebruikt de feedback voor aanpassing van het businessmodel in een iteratief proces. Het businessmodel is een startpunt om de onderneming verder uit te werken in een volledige strategie, begroting en financiële prognose.

Resultaat

Een businessmodel afgestemd op het idee, de markt en de wensen van de ondernemer.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- kijkt kritisch naar de haalbaarheid van het business model;
- onderbouwt krachtig de gekozen strategieën in het businessmodel;

D1-K1-W3: Stelt een businessmodel op

- werkt alle onderdelen duidelijk, gestructureerd en concreet uit;
- maakt weloverwogen keuzes;
- staat open voor feedback;
- gebruikt de feedback om het businessmodel te optimaliseren.

De onderliggende competenties zijn: Overtuigen en beïnvloeden, Formuleren en rapporteren, Ondernemend en commercieel handelen, Bedrijfsmatig handelen