

Profielwerkstuk bij de opleidingen Accountancy, Bedrijfseconomie en Commercieel Management

Ondernemers gezocht!

Heb je er al eens over nagedacht wat je zou doen als je een eigen onderneming kon opzetten? Dit is je kans! Schrijf je eigen ondernemingsplan waarbij de wensen en behoeften van de afnemers centraal staan en de basis vormen van alle beslissingen. De opleidingen Accountancy, Bedrijfseconomie en Commercieel Management helpen jou met jouw profielwerkstuk, waarin je helemaal los kunt gaan met je eigen ideeën. Ook als je niet een eigen bedrijf wilt opstarten, kan deze opdracht interessant zijn. Je kunt namelijk veel meer kanten op met deze opleidingen. Denk aan functies als marketingmanager, accountmanager, productmanager, financieel dienstverlener, accountant of bedrijfseconoom.



Wat is de opdracht?

Voordat je een eigen onderneming kunt starten, zal je eerst onderzoek moeten doen. Is er wel een markt voor mijn concept? Hoe zit het met de doelgroep? Wat doet de concurrentie? Welke omzet moet ik draaien? Met welke kosten heb ik te maken? Hoe regel ik de boekhouding? En wat dacht je van de locatie, je personeel en je promotieactiviteiten? Wat ga je de klanten aanbieden en wil je een exclusief bedrijf zijn of toch liever toegankelijk voor een groter publiek? Ondernemen gaat niet altijd zonder problemen. Het is daarom belangrijk om niet direct tot actie over te gaan, maar

om je ideeën even te laten bezinken. Wat vandaag een briljant idee is, moet over een week of maand nog steeds fantastisch zijn! Zet daarom altijd een aantal punten goed op papier.

Onderzoeksvragen

1. Marktonderzoek

In het profielwerkstuk ga je in op de diverse fasen van het doen van marktonderzoek, want je moet eerst weten of jouw idee wel gaat aanslaan bij de doelgroep. Bij de volgende vragen is het belangrijk om aan te geven op welke manier je achter de gegevens wilt komen. Welke vorm van onderzoek doe je hiervoor en op welke manier pas je dit in de praktijk toe?

- Wat zijn algemene ontwikkelingen op dit moment?
- Welke vragen ga je stellen aan de studenten en jongeren in en rondom Sittard?
- Zijn er ook andere klanten (doelgroepen) naast jongeren die je wilt aantrekken en wat ga je hen bieden?
- Hoe bepaal je de prijs? Welke prijs zou jij jouw product of dienst geven?
- Welke locatie zou geschikt zijn voor je bedrijf?
- Welke producten ga je verkopen? Waar heeft jouw toekomstige klant behoefte aan?
- Hoe denk je jongeren en studenten naar het bedrijf te trekken?

2. Marketingplan

- Wat is een situatie- en een SWOT-analyse en hoe werk je die in een concept uit?
- Hoe bepaal je de ondernemingsstrategie en de doelstellingen voor je bedrijf?
- Wat zijn strategische opties en hoe bepaal je die?
- Wat zijn de marketingdoelstellingen voor jouw bedrijf en hoe wil je deze gaan realiseren?
- Maak op basis van de 5 P's een degelijke marketingmix voor je bedrijf.
 - Product: wat ga je aanbieden?
 - Plaats: waar wil je de onderneming gaan vestigen?
 - Prijs: hoe duur of hoe goedkoop wordt je product?
 - Promotie: hoe bereik je de juiste klant? Hoe maak je een spetterende internetpagina? Heb je ook een logo?
 - Personeel: zeker op het gebied van de horeca een belangrijke factor: wat voor personeel neem je aan?

3. Financieel Plan

- Welke budgeten zijn opgesteld, hoe hou je de controle daarop en wanneer stuur je bij?
- Welke zaken (auto's, gebouwen, etc.) schaf je aan voordat het bedrijf start?
- Hoe financier je de benodigde investeringen? (investeringsbegroting en financieringsplan)
- Wat zijn de verwachte kosten, opbrengsten, uitgaven en ontvangsten van de onderneming per kwartaal? Wat is de verwachte eindbalans aan het einde van het jaar?

Wat doe je tijdens je verblijf bij Zuyd?

Op Zuyd worden verschillende bijeenkomsten gehouden, zodat je jouw ideeën en voortgang kunt bespreken met docenten van de faculteit. Zij kunnen jou helpen wanneer je het lastig vindt.

Materiaallijst

Het materiaal krijg je in de vorm van een reader van de faculteit, voordat je drie dagen bij Zuyd komt om te werken aan je profielwerkstuk.

Bronnenlijst

Onderstaande boeken en websites zijn handig om te raadplegen bij het maken van het ondernemingsplan. De boeken zullen tijdens de drie dagen beschikbaar worden gesteld aan de leerlingen.

- Verhage, Grondslagen van de marketing, uitgever Stenfert Kroese.
- Enquête Research, Oudemans en Markus, uitgever Wolters Noordhoff.
- Wat is onderzoek, Nel Verhoeven, Boom Onderwijs

Hoe doe je mee?

Als je kiest voor deze opdracht, meld je je aan op www.zuyd.nl via de aanmeldknop op de pagina profielwerkstuk. De contactpersoon laat je dan op korte termijn meer weten over de bijeenkomsten.

Contact

Heb je vragen over deze opdracht? Stuur een e-mail naar: maartje.bongarts@zuyd.nl