Afbeelding met tekst, Menselijk gezicht, person, schermopname

Automatisch gegenereerde beschrijving

Heb je nog vragen?

Neem dan gerust contact op via 085-0600800 of info@voorbeeld-ondernemingsplannen.nl

Afbeelding met persoon, binnen, mensen, eettafel

Automatisch gegenereerde beschrijving

Door

Tom Dekker

ONDERNEMINGSPLAN

Datum

December 2022

Yogastudio Fictief

Inhoudsopgave

[1. Inleiding 5](#_Toc105663273)

[2. De ondernemer 6](#_Toc105663274)

[2.1 Personalia 6](#_Toc105663275)

[2.2 Opleidingen en cursussen 7](#_Toc105663276)

[2.3 Werkervaring 7](#_Toc105663277)

[2.4 Huidige inkomenssituatie 7](#_Toc105663278)

[2.5 Eigen vermogen 7](#_Toc105663279)

[2.6 Sterke punten 7](#_Toc105663280)

[2.7 Ontwikkelpunten 8](#_Toc105663281)

[2.8 Mondelinge en schriftelijke taalvaardigheid 9](#_Toc105663282)

[3. De onderneming 10](#_Toc105663283)

[3.1 Gegevens onderneming 10](#_Toc105663284)

[3.2 Bedrijfsidee 13](#_Toc105663285)

[4. De markt 18](#_Toc105663286)

[4.1 Marktontwikkeling 18](#_Toc105663287)

[4.2 Doelgroepen 23](#_Toc105663288)

[4.3 Concurrentie 23](#_Toc105663289)

[5. De marketingmix 25](#_Toc105663290)

[5.1 Product 25](#_Toc105663291)

[5.2 Prijs 25](#_Toc105663292)

[5.3 Plaats 25](#_Toc105663293)

[5.4 Promotie 26](#_Toc105663294)

[5.5 Personeel 27](#_Toc105663295)

[6. SWOT Analyse 28](#_Toc105663296)

[7. Financieel plan 31](#_Toc105663297)

[7.1 Investering 31](#_Toc105663298)

[7.2 Financiering 32](#_Toc105663299)

[7.3 Exploitatiebegroting 33](#_Toc105663300)

[7.4 Liquiditeitsbegroting 36](#_Toc105663301)

1. Inleiding

Mijn naam is Tom Dekker en voor u ligt het ondernemingsplan voor Fictief. Zeven jaar geleden ben ik gestopt als professioneel voetballer en ben ik mij gaan oriënteren op de volgende stap in mijn leven. Ik heb een opleiding tot voetbaltrainer afgerond, maar kwam erachter dat mijn hart hier niet helemaal lag.

Een aantal jaar geleden ben ik in contact gekomen met yoga en dit ben ik altijd interessant blijven vinden. Vanaf 2016 tot op heden heb ik verschillende cursussen op dit gebied gevolgd. Daarnaast heb ik veel gereisd, o.a. naar India (bakermat van de yoga) en Nepal en tijdens deze reizen heb ik d.m.v. opleidingen veel geleerd over verschillende yoga stromingen. Inmiddels geef ik reeds drie jaar les als yogaleraar (ZZP) binnen verschillende yogastudio’s in Rotterdam en omstreken. Daarnaast heb ik al een aantal maal zelf een ruimte afgehuurd om yogalessen te geven.

Ik ben al jaren bewust bezig met mijn lichaam, geest en spiritualiteit zowel in mijn privéleven als in mijn carrière als topsporter. Het is nu tijd geworden om op eigen benen te staan en mijn passie voor yoga de wereld in te brengen door het starten van mijn eigen yogastudio in Rotterdam.

In dit ondernemingsplan zult u alles te weten komen over yogastudio Fictief. Mochten er na het lezen van dit ondernemingsplan nog onduidelijkheden zijn dan kunt u altijd contact opnemen met mij via onderstaande contactgegevens.

Tom Dekker

Fictief  
06 – 10102020

fictief@gmail.com

2. De ondernemer

2.1 Personalia

Achternaam Dekker  
Voorna(a)m(en) Tom  
Geslacht Man  
Geboortedatum 10-10-1986  
Geboorteplaats Rotterdam  
Nationaliteit Nederlandse  
Burgerlijke staat Gehuwd  
Thuiswonende kinderen 2  
Leeftijd kinderen 5 en 2 jaar

Adres Fictiefstraat 40

Postcode 3070 HJ

Woonplaats Rotterdam  
Land Nederland  
Mobiele telefoon 06 – 10102020

E-mail [fictief@gmail.com](mailto:fictief@gmail.com)  
BSN-nummer 111222333  
  
Komt u uit een ondernemersgezin? Nee  
Bent u eerder ondernemer geweest? Nee

2.2 Opleidingen en cursussen

2014 – 2018

Naam opleiding | Fictief College te Rotterdam

Omschrijving opleiding.

Diploma behaald ja/nee.

2.3 Werkervaring

2018 – 2021

Functie | Naam bedrijf te Rotterdam

Omschrijving taken.

2.4 Huidige inkomenssituatie

Mijn huidige inkomen bedraagt gemiddeld € 2.000 netto per maand.

2.5 Eigen vermogen

Ik beschik over een eigen vermogen van € 25.000.

2.6 Sterke punten

Onderhandelen

Het ontbreekt mij niet aan onderhandel kwaliteiten. Ik ben vooral sterk in het bedenken van compromissen en mijn doel is altijd dat beide partijen tevreden zijn. Zacht op de relatie, hard op de inhoud.

Motivatie en doorzettingsvermogen

Ik zie elke dag weer als een kans om er iets moois van te maken. Als ik iets in mijn hoofd heb dan doe ik er alles aan om dit te bereiken. Overal is een oplossing voor en positiviteit is mijn tweede natuur. Waar een wil is, is een weg. Hard werken zal altijd worden beloond.

Sociale relaties

Zowel zakelijk als privé vind ik het prettig om veel contact te hebben met verschillende soorten mensen. Ik vind het belangrijk om deze contacten goed te onderhouden en ben communicatief sterk.

Plannen en organiseren

Als echte doener vind ik het leuk en een uitdaging om zaken te plannen en organiseren. Alles tot in de puntjes uitdenken en de plannen omzetten in daden.

Realistische instelling

Ik sta met beide benen op de grond. Ik ben nuchter en heb een reëel beeld van de dingen die ik zie. Ik maak zaken niet mooier dan ze zijn en voorkom hiermee teleurstellingen.

Probleemanalyse

Ik zie geen problemen maar uitdagingen die opgelost moeten worden. Door het platslaan van uitdagingen en het zoeken naar hoofdzaken en bijzaken, worden uitdagingen simpeler om op te lossen. Fouten maken mag, want van fouten leer je en we willen een leven lang blijven leren.

Stressbestendigheid

Ik ben niet zo snel van slag, ook niet als de werkdruk toeneemt. Ik presteer goed onder druk.

2.7 Ontwikkelpunten

Zelfstandigheid en besluitvaardigheid

Ik maak me niet druk om mijn zelfstandigheid, maar ik merk wel dat het mij tijd kan kosten om een knoop door te hakken. Ik overleg graag met mijn directe naasten. Ik zou niet tot op het impulsieve af willen zijn, maar een middenweg zou mij als persoon verbeteren.

Perfectionisme

Van mezelf ben ik heel perfectionistisch. Ik wil veel dingen zelf oppakken omdat ik weet dat het dan goed gebeurt en op de manier zoals ik het wil. Mijn valkuil hierin is dat ik ook dingen uit handen moet durven te geven.

Leiding geven

Ik heb hier nog geen ervaring in en ben van plan een cursus op dit gebied te gaan volgen.

Creativiteit

Ik ben van mezelf niet erg creatief ingesteld. Vaak bekijk ik zaken zeer pragmatisch en ben ik meer gericht op rustige groei vanuit een bestaande situatie. Ik vind het lastig om ‘out of the box’ te denken.

2.8 Mondelinge en schriftelijke taalvaardigheid

Mondelinge communicatie

Nederlands uitstekend

Engels goed

Duits redelijk

Schriftelijke communicatie

Nederlands goed

Engels redelijk

Duits matig

3. De onderneming

3.1 Gegevens onderneming

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tabel 3-1: Kerngegevens Fictief | | |
|  |  |  |
| Naam bedrijf |  | Fictief |
| Rechtsvorm |  | Eenmanszaak |
| Adres |  | n.n.b. |
| Postcode |  | n.n.b. |
| Plaats |  | Rotterdam |
| Telefoonnummer |  | n.n.b. |
| Website |  | n.n.b. |
| E-mail |  | n.n.b. |
| Bankrekening |  | n.n.b. |
| KvK-nummer |  | n.n.b. |
| BTW-nummer |  | n.n.b. |
|  |  |  |
|  |  |  |

Rechtsvorm

Fictief wordt opgericht als eenmanszaak omdat dit qua verwachte winst belastingtechnisch het meest aantrekkelijk is.

Fiscale aspecten en Administratie

Aangezien de juridische ondernemingsvorm een eenmanszaak is, zal ik BTW en inkomstenbelasting moeten afdragen. De winst uit de eenmanszaak zal worden belast in box 1. Met de Belastingdienst moet worden afgestemd of ik in aanmerking kom voor onderstaande belastingfaciliteiten:

* Zelfstandigenaftrek
* Startersaftrek
* Investeringsaftrek
* Fiscale oudedagsvoorziening
* MKB-winstvrijstelling

De dagelijkse administratie en het bankverkeer worden verzorgd door de ondernemer. De verzorging van de aangiften omzetbelasting, jaarrekening en aangifte inkomstenbelasting wordt uitbesteed aan een boekhouder.

Sociale zekerheid en Verzekeringen

Als eigenaar van mijn eenmanszaak ben ik geen werknemer en val ik dus niet onder werknemersverzekeringen. Concreet betekent dit dat ik niet verzekerd ben op grond van de Ziektewet, de WIA (Wet Werk en Inkomen naar Arbeidsvermogen) en de WW. Om het arbeidsongeschiktheidsrisico te verzekeren kan een arbeidsongeschiktheidsverzekering worden afgesloten. Met mijn eenmanszaak val ik wel gewoon onder de volksverzekeringen, zoals de AOW (Algemene Ouderdomswet).

Onderstaand overzicht geeft een aantal mogelijke verzekeringen voor mijn onderneming.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tabel 3-2: Overzicht mogelijke verzekeringen | | |
|  |  |  |
| Verzekering |  | Omschrijving dekkingsgebied |
| Rechtsbijstandsverzekering |  | Dekking voor kosten verbonden aan eventuele juridische geschillen. |
| Inventaris/Goederenverzekering |  | Schade aan inventaris of goederen als gevolg van onder meer brand, storm en diefstal na braak. |
| Aansprakelijkheidsverzekering |  | Aansprakelijkheid van onderneming voor schade aan personen of zaken. |
|  |  |  |
| Bedrijfselektronicaverzekering |  | Schade aan bedrijfselektronica als computer- en telefoonapparatuur. |
| Pensioenverzekering |  | Opbouw van oudedagspensioen. |
| Arbeidsongeschiktheidsverzekering |  | Arbeidsongeschiktheid. |
|  |  |  |

3.2 Bedrijfsidee

Fictief wordt een laagdrempelige yogastudio in Rotterdam. De yogastudio wordt voor iedereen toegankelijk. Iedereen kan in zijn/haar eigen tempo persoonlijke ontwikkeling doormaken om tot een nog mooiere ziel te komen.

Mijn passie is om mensen dichterbij zichzelf te brengen in deze steeds hectischere wereld waar presteren en druk helaas op de voorgrond staan. Gegrond zijn en dichtbij jezelf staan zijn de wegen naar succes. Hier biedt yoga de ideale basis voor.

De mens staat centraal en het doel is om het lichaam en de geest te ontwikkelen zodat er meer ruimte ontstaat voor zelfkennis, zelfexpressie, en een gezonder welzijn. Authenticiteit en beseffen waar je daadwerkelijk voor staat zorgen voor innerlijke rust en uiteindelijk ook voor rust in jouw omgeving.

Onderstaand vindt u een overzicht van de soorten yoga die binnen Fictief aangeboden gaan worden.

Vinyasa yoga

Vinyasa yoga is een dynamische vorm van yoga en is momenteel de meest voorkomende yogastijl. Vinyasa staat ook wel bekend als Flow yoga: je kunt het het beste voor je zien als coördinatie van een flow van bepaalde houdingen op de beweging van de ademhaling. Je flowt als het ware van de ene naar de andere houding in een sequence.

Yin yoga

De houdingen die je bij deze vorm van yoga aanneemt zijn vooral gericht op het versterken en het versoepelen van bindweefsel en gewrichten; ze rekken dieperliggende spieren en maken het bekkengebied los. In eerste instantie zijn de houdingen bedoeld om langer in de Lotushouding te kunnen blijven mediteren, maar het is vooral fijne lichaamsbeweging voor wie een zittend beroep heeft. Tevens gebruiken we props(hulpstukken) om het lichaam te ondersteunen om maximale ontspanning te creëren in de houdingen.

Hatha yoga

In de naam Hatha komen de Sanskriet-woorden ha (zon) en tha (maan) samen. De zon staat voor actie, de maan voor verinnerlijking. In de Hatha yoga komen die tegengestelde energieën samen. Door je concentratie en adem naar punten in het lichaam te verplaatsen, breng je daar bewustzijn.

Hot yoga

Hot yoga is een verzamelnaam voor alle soorten yoga in een verwarmde ruimte, meestal tussen de 28 en 40 graden. Het is dus geen specifiek type en zowel bikram als hot vinyasa, hot flow, hot yin en nog veel meer soorten vallen onder deze paraplunaam. Door de warmte worden je spieren flexibeler en kan je vaak meer uit je oefeningen halen.

Yin/Yang yoga

Een combinatie van twee vormen. Yang poses en bewegingen zijn meer gericht op de spieren en zorgen voor een flexibel, krachtig en vitaal lichaam. De yin houdingen zijn meer gericht op het dieper liggende bindweefsel rondom gewrichten en organen en je herstelt de stroom van energie in de meridianen. Yang geeft je uitdaging en yin verstilling. De yin houdingen, helpen je je aandacht naar binnen te keren. Je leert je diep te ontspannen, je vindt de stilte in jezelf.

Gentle flow yoga

Gentle flow yoga is een zachte, vloeiende yogales waarin we streven naar ontspanning, het laten stromen van energie en het herstel van het lichaam. Tijdens de gentle flow les besteden we aandacht aan de opwarming van de gewrichten en grote spiergroepen in ons lichaam. Daarnaast zijn er elementen uit de Yin yoga waarbij we props(hulpstukken) gebruiken om het lichaam te ondersteunen en zo een diepe ontspanning in, en herstel van, het lichaam kunnen bevorderen. Door het zachte karakter van de les en het langzame tempo, is de les ideaal voor ieder die diepe ontspanning zoekt, dames die recentelijk bevallen zijn, of als je kampt met (lichamelijke) klachten. Ook voor 50+ is deze les geschikt omdat het bewegen met aandacht gunstig is bij hormonale veranderingen en het soepel houden van het lichaam.

Meditatie

Mediteren is louter zijn, in het hier en nu. Volg je adem, tel in- en uitademing, of zeg in stilte een mantra(affirmatie). Bij mediteren observeer je je gedachten zonder ze te veroordelen: zo probeer je tot jouw ware kern te komen. Er zijn enorm veel manieren om te mediteren en ook allerlei redenen om ermee te beginnen: om te ontspannen bijvoorbeeld, om bij jezelf te komen of om om te gaan met (negatieve) emoties.

Pilates

Pilates is een trainingsmethode waarbij houding, stabiliteit, coördinatie, ademhaling en focus op lichaam en geest het uitgangspunt is. Het is een effectieve work-out die spiergroepen tegelijk versterkt en rekt om een evenwichtig en soepel lichaam te krijgen.

Reiki behandelingen

Als alternatieve geneeswijze is reiki in de eerste plaats gebaseerd op de overdracht van energie tussen de therapeut en de patiënt. Reiki helpt vervelende aandoeningen te voorkomen of, in sommige gevallen, makkelijker te genezen. Het wil in geen geval de gebruikelijke geneeskunde vervangen, wél aanvullen en ondersteunen. Deze reiki behandelingen zullen plaats vinden op een massage tafel die ik wanneer er vraag naar is tijdens vrije uren zou kunnen geven.

De yogalessen worden gegeven op onderstaande tijden in groepen van maximaal 20 personen:

Maandag t/m vrijdag:

07.00 – 08.00 uur

09.00 – 10.15 uur

10.45 – 12.00 uur

17.00 – 18.00 uur

18.15 – 19.30 uur

19.45 – 21.00 uur

Zaterdag en zondag:

9.00 – 9.30 uur

9.45 – 10.45 uur

11.00 – 12.00 uur

Tussen 12.00 en 17.00 uur is er ruimte voor 1-op-1 begeleiding in de vorm van bijvoorbeeld Reiki behandelingen of personal coaching.

Op de verschillende tijdstippen zullen er verschillende soorten yogalessen worden gegeven. Dit rooster komt op de website te staan en mensen kunnen zich daar meteen inschrijven en betalen met iDeal.

Er zijn verschillende redenen om met yoga te beginnen en het beoefenen van yoga biedt vele voordelen. Vaak is het fysieke aspect het beginpunt en geleidelijk wordt er meer naar binnen toe gewerkt. Mensen dienen te ervaren welke vorm van yoga bij hen past en waar ze zich prettig bij voelen. Wat ik belangrijk vind is dat Fictief een kleinschalige en persoonlijke yogastudio wordt waar het creëren van verbinding voorop staat.

Onderstaand vindt u een overzicht van de resultaten die met yoga bereikt kunnen worden:

* Vergroot je flexibiliteit
* Versterkt je spieren
* Verbetert je lichaamshouding
* Helpt je beter slapen
* Versterkt je botten
* Verbetert je bloedcirculatie
* Verbetert je zuurstofopname
* Verbetert je CO2 afscheiding
* Helpt je om afvalstoffen af te scheiden
* Verlaagt je bloeddruk
* Helpt je om oud zeer te verwerken
* Helpt je met de basis van een gezonde levensstijl
* Verbetert je focus
* Verbetert je balans
* Helpt je ontspannen
* Reset je zenuwstelsel
* Maakt je rug sterker
* Helpt je om beter voor jezelf te zorgen
* Helpt je om ruimte te maken in je lichaam
* Maakt je energieker

4. De markt

4.1 Marktontwikkeling

Aantal mensen dat aan yoga doet in Nederland

Yoga floreert in Nederland. Dat concludeerde Yoga Magazine drie jaar geleden al in hun onderzoek, en sindsdien zijn alleen nog maar meer Nederlanders aan yoga gaan doen. Zij ondervroegen 512 representatieve Nederlanders, en het blijkt dat 13% procent van de vrouwen op dit moment yoga beoefent. Dat was drie jaar geleden nog 7%. Bij de mannen is er geen verschil: nog steeds doet 4% van de mannen aan yoga.

Het aantal mensen dat het afgelopen halfjaar aan yoga heeft gedaan, is 12%. Dat zijn 1,6 miljoen Nederlanders (waarvan 74% vrouwen en 26% mannen). En 40% van de vrouwen en 15% van de mannen heeft ooit in haar of zijn leven aan yoga gedaan.

Waarom doen we aan yoga?

Uit het onderzoek blijkt dat de nieuwkomers wat sportiever zijn, en wat minder spiritueel. Drie jaar geleden zei 16% van de yogi’s dat zij (Power)yoga doen in de sportschool. Nu is dit gestegen naar 33%, een duidelijke stijging. Hetzelfde geldt voor de beeldvorming, ook die is verschoven richting ‘sportief‘: 88% van de mensen die het afgelopen halfjaar aan yoga hebben gedaan, vindt dat yoga een fysieke activiteit is om een soepeler lijf te krijgen (dat was drie jaar geleden nog 75%). Nog maar 32% vindt dat yoga een onderdeel vormt van een spiritueel leven, tegenover 42% drie jaar geleden.

Ook de beeldvorming bij de algemene groep Nederlanders over yoga is aan het verschuiven richting meer fysiek en minder spiritueel: 52% van de Nederlanders ziet yoga als spiritueel, tegenover 57% drie jaar geleden. Meer mensen denken dat yoga voor lenige mensen is: 31% (tegenover 25% drie jaar geleden).

Een gezondere levensstijl

Dat yoga gezond is, dringt tot steeds meer Nederlanders door: het aantal mensen dat vindt dat yoga goed voor je is, is gestegen van 57 naar 62%.

En het klopt! 73% van de yogi’s zegt een goede conditie te hebben, tegenover 57% van de gewone Nederlanders. En ze hebben naar eigen zeggen ook een gezondere levensstijl[[1]](#footnote-1).

Aantal yoga-ondernemingen explosief gestegen

Yogabedrijven schieten als paddenstoelen uit de grond. In vijf jaar tijd is het aantal yoga-ondernemingen met 124 procent gestegen, van 2.849 bedrijven naar 6.374. Dat blijkt uit cijfers die RTL Z heeft opgevraagd bij de Kamer van Koophandel.

Vooral zzp'ers

Het gaat met name om zzp'ers: 5.875 van de yogabedrijven zijn eenmanszaken, waarschijnlijk voor een flink deel yogadocenten. Dat waren er vijf jaar geleden nog 2.555, wat neerkomt op een stijging van 130 procent.

De toename komt niet helemaal uit de lucht vallen. Yoga is populairder dan ooit, bleek vorig jaar uit cijfers van Vereniging Yogadocenten Nederland. 800.000 Nederlanders doen regelmatig aan yoga. Dat yoga 'werkt', wordt ook bevestigd door de wetenschap. Verschillende studies tonen aan dat het beoefenen van yoga zowel fysiek als mentaal een positieve invloed heeft[[2]](#footnote-2).

Yoga populairder dan ooit

Werd yoga tot een paar jaar geleden nog vooral gezien als een zweverige bezigheid, ondertussen weten veel mensen wat de downward dog is en vieren we al de derde Wereld Yoga Dag. Het is een van de snelst groeiende sporten in Nederland. De reden? "Er komt tegenwoordig zo veel op mensen af, yoga is een manier om rust te vinden."

Anne Bjørndal geeft al ruim dertig jaar yogales, en heeft de sport zien groeien. "Yoga wordt steeds meer geaccepteerd als onderdeel van een gezond leven", zegt ze. "In ons heel hectische bestaan, waarin we continu contact hebben met allerlei mensen en er veel eisen aan ons worden gesteld, zoeken we naar rust. We zoeken naar een tegenhanger van digitalisering."

Superfood en mindfulness

Ondertussen hebben ruim 800.000 Nederlanders die gevonden in yoga. Zij zitten, staan of liggen regelmatig in yogahouding. Volgens onderzoek van de Vereniging Yogadocenten Nederland hebben in totaal 1,6 miljoen Nederlanders in de afgelopen zes maanden een keer aan yoga gedaan.

"Ik denk dat yoga zo snel groeit omdat het samenhangt met andere gezondheidshypes", zegt sportpsycholoog Lea Raemaekers. "De afgelopen jaren zijn we ontzettend geïnteresseerd geraakt in superfoods en mindfulness. Yoga past in die trend. Mensen zijn op zoek naar rust en zingeving in de drukte van de dag."

Lichaam én geest

Natuurlijk kun je die rust ook vinden in voetbal of hardlopen, zegt Bjørndal, maar mensen kiezen voor yoga omdat ze dan bewust met zichzelf bezig moeten zijn. Als je ingewikkelde lichaamshoudingen aan moet nemen en tegelijkertijd ademhalingsoefeningen moet doen, is het lastig om nog bezig te zijn met je boodschappenlijstje. "Je kunt het helemaal loslaten. Daarom komen mensen tot rust tijdens een yogales."

Daar komt bij dat yoga in de afgelopen jaren veel normaler is geworden. "Eerst was het echt een beetje een elitesport, maar omdat het ook in de media veel meer voorbijkomt, zijn de vooroordelen weg. Een paar jaar geleden dachten mensen nog dat het te zweverig voor hen was, nu zie ik die mensen terug in de yogastudio omdat ze weten dat yoga voor hun lichaam een hele goede sport is, maar ook voor hun geest."

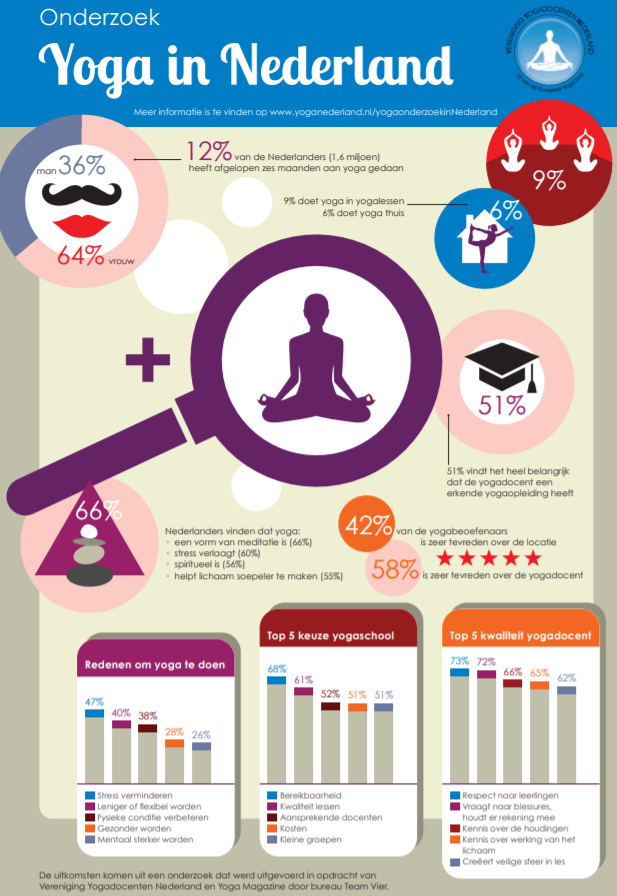
Nederlands elftal

Daarnaast wordt de sport volgens sportpsycholoog Daniëlle van der Klein-Driesen populairder omdat van veel topsporters bekend is dat ze aan yoga doen. Het Nederlands Elftal heeft bijvoorbeeld weleens yoga-oefeningen in de trainingsroutine gebruikt. De sport wordt daardoor gewoon, waardoor mensen makkelijker op zoek gaan naar een yogastudio.

En die zoektocht wordt ze heel makkelijk gemaakt, want steeds meer sportscholen bieden yogalessen aan. Dat betekent dat er veel verschillende yogalessen zijn, zodat er vaak wel eentje is die bij je past. "Je hebt lessen die heel rustig zijn en bijna een beetje zweverig, maar ook hele zware yogalessen waarbij je op het einde echt uitgeput bent", zegt Van der Klein-Driesen.

"Ik zie in ieder geval dat er ondertussen veel verschillende soorten mensen aan yoga doen. Jong en oud, man en vrouw, maar ook laag- en hoogopgeleid. Blijkbaar hebben mensen er echt iets aan[[3]](#footnote-3).”

Onderstaande infographic geeft meer informatie over verschillende zaken rondom yoga.



4.2 Doelgroepen

Fictief richt zich op mannen en vrouwen tussen de 18 en 65 jaar die woonachtig zijn in Rotterdam en omstreken.

Omdat yoga vele gezondheidsvoordelen biedt (zowel fysiek als mentaal) is yoga interessant voor vele doelgroepen. Denk hierbij aan (top)sporters, mensen met een kantoorbaan, studenten, mensen met gezondheidsklachten etc. Vanuit ervaring weet ik dat topvoetballers met veel druk en stress te maken krijgen, zowel lichamelijk als geestelijk. Ik heb een groot netwerk in de voetballerij en de mensen uit dit netwerk ga ik zeker benaderen na het openen van mijn yogastudio.

Elke dag tussen 12.00 en 17.00 uur ga ik mij richten op 1-op-1 begeleiding in de vorm van bijvoorbeeld Reiki behandelingen of personal coaching. Daarnaast zou ik graag iets voor minima betekenen die zelf de lessen niet kunnen betalen in samenwerking met de gemeente. Tevens bied ik karmalessen aan, mensen kunnen dan gratis deelnemen aan de les als ze kleine werkzaamheden voor de studio verrichten (bijvoorbeeld schoonmaakwerkzaamheden).

4.3 Concurrentie

Zoals eerder te lezen in dit ondernemingsplan is yoga momenteel zeer populair en is het aantal yogastudio’s flink gestegen. In Rotterdam en omgeving zijn er meerdere grote en kleine yogastudio’s gevestigd. Ik heb als ZZP’er voor meerdere studio’s in Rotterdam en omgeving gewerkt en ken daardoor de doelgroep en hun behoeften goed. Ik ga ervoor zorgen dat mijn aanbod goed is afgestemd op de doelgroep en blijf dit altijd met hen evalueren.

Omdat ik al een aantal jaren yogales geef, heb ik een klantenbestand opgebouwd. Ik weet zeker dat minimaal 15 mensen waar ik nu al les aan geef met mij mee verhuizen naar mijn eigen studio. Deze volgen gemiddeld twee keer per week een yogales.

De grote studio’s bieden meerdere soorten yoga aan en werken met meerdere leraren. Dit kan voor sommige mensen wat massaal en onpersoonlijk aandoen. De kleine studio’s hebben minder aanbod qua aantal soorten yoga en bieden vaak maar op bepaalde tijdstippen de lessen aan. Deze zijn vaak wel kleinschaliger en persoonlijker.

Fictief positioneert zich tussen de kleine en grote studio’s in. Er worden wel meerdere soorten yoga aangeboden op vele tijdstippen, maar deze worden allemaal door mij persoonlijk gegeven. Ik probeer dus de voordelen van de grote studio’s te combineren met die van de kleine studio’s. Namelijk de goede faciliteiten en mogelijkheden van de grote studio’s gecombineerd met de persoonlijke aanpak van kleinschalige studio’s. Persoonlijke verbinding is erg belangrijk binnen Fictief en daarom wordt er in groepen van maximaal 20 personen gewerkt.

Wat mensen aantrekt en terug laat komen naar de studio is een combinatie van factoren. Het gaat om de energie, openheid en enthousiasme die geboden worden. Het is belangrijk dat je een goed gevoel bij de klant kan overbrengen, persoonlijke aandacht centraal stelt en dat mensen je stem en werkwijze prettig vinden.

5. De marketingmix

5.1 Product

Fictief wordt een laagdrempelige yogastudio in Rotterdam, waar verschillende soorten yogalessen aangeboden gaan worden.

Tussen 12.00 en 17.00 uur is er tevens ruimte voor 1-op-1 begeleiding in de vorm van bijvoorbeeld Reiki behandelingen of personal coaching.

5.2 Prijs

Ik ga 10 tot 15% onder de prijzen van de grote studio’s zitten en ga de volgende prijzen hanteren:

* Losse lessen € 14,00
* 5 lessen € 65,00
* 10 lessen € 124,00
* Maandabonnement (onbeperkt) € 75,00

5.3 Plaats

Momenteel ben ik op zoek naar een ruimte tussen de 100 en 200 vierkante meter aan de rand van het centrum van Rotterdam. Ik kies bewust voor Rotterdam omdat ik hier ben geboren en getogen en ik ben hier nu een aantal jaar werkzaam als yogaleraar. Ik heb hier een netwerk opgebouwd en ken de lokale doelgroep goed.

Mijn voorkeur gaat uit naar een pand op de begane grond. Het liefst in de buurt van een aantal andere bedrijven, voldoende parkeergelegenheid en goed bereikbaar met het openbaar vervoer. Het dient te gaan om een rechthoekige ruimte die vrij basic ingericht gaat worden. Er komen een aantal spiegels en rust en sereniteit staan centraal. Daarnaast dient het pand voorzien te worden van kleedkamers, douches, kluisjes en een ontvangstruimte waar men kan inchecken en na de les kan genieten van een kop koffie en thee.

5.4 Promotie

Om zo snel mogelijk meer naamsbekendheid te krijgen worden er verschillende activiteiten ondernomen:

* In samenwerking met een online marketingbureau wordt er een professionele website, incl. online boekingsagenda opgezet. Om deze website binnen Google goed vindbaar te maken op relevante zoektermen wordt er een SEO (zoekmachineoptimalisatie) en SEA (zoekmachine advertentie) campagne opgezet.
* Er gaat actief gebruik gemaakt worden van verschillende social media, inclusief betaalde campagnes. Voordat hier pagina’s aangemaakt gaan worden en berichten verspreid gaan worden, wordt er eerst stilgestaan bij de doelstellingen van de campagne en welke boodschap er richting welke doelgroep gecommuniceerd dient te worden. De campagnes zullen doorlopend worden geëvalueerd zodat er altijd op tijd kan worden bijgestuurd.
* Omdat ik al een aantal jaren yogales geef, heb ik een klantenbestand opgebouwd. Ik weet zeker dat minimaal 15 mensen waar ik nu al les aan geef met mij mee verhuizen naar mijn eigen studio. Deze mensen gaan als eerste ingelicht worden.
* Om mijn online bereik verder te vergroten ga ik yogaoefeningen opnemen en verspreiden via YouTube en mijn social media kanalen.
* Lokaal gaat er geflyerd worden.
* Fictief gaat samenwerken met de apps ClassPass en OneFit. Dit zijn apps die abonnementen met credits aanbieden en klanten betalen daarvoor een vast bedrag per maand. Deze credits kunnen zij inzetten bij o.a. sportscholen, yogastudio’s, zwembaden etc.
* Natuurlijk is mond-tot-mond reclame een zeer belangrijke en betrouwbare vorm van reclame. Daarom is het zeer belangrijk om uitstekende kwaliteit en service te leveren en de verwachtingen van klanten te overtreffen. Op deze manier zullen zij eerder geneigd zijn om uit zichzelf positieve mond-tot-mond reclame te verspreiden en zo op te treden als ambassadeurs voor Fictief

5.5 Personeel

Ik ga zoveel mogelijk uren in de onderneming zelf invullen. Als ik merk dat het te druk wordt of ik kan een keer zelf niet dan heb ik een netwerk van goede yogaleraren om mij heen die bereid zijn om mijn les te verzorgen. Dit gebeurt op ZZP-basis tegen een tarief van € 35 (ex. BTW) per uur.

Tevens bied ik karmalessen aan, mensen kunnen dan gratis deelnemen aan de les als ze kleine werkzaamheden voor de studio verrichten (bijvoorbeeld schoonmaakwerkzaamheden).

6. SWOT Analyse

In dit hoofdstuk wordt de SWOT-analyse van Fictief behandeld. De sterktes en zwaktes (intern) en kansen en bedreigingen (extern) worden behandeld en verder uitgelegd.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| Sterktes | Zwaktes | Kansen | Bedreigingen |
| * Kennis en ervaring * Netwerk * Laagdrempelig * Breed aanbod * Persoonlijke aanpak * Prijs-kwaliteitverhouding | * Naamsbekendheid * Gebrek aan financiële middelen | * Yoga steeds populairder * Aandacht voor gezonde levensstijl | * Concurrentie |

Sterktes

*Kennis en ervaring*

Ik heb meerdere yoga-opleidingen afgerond in binnen- en buitenland en geef al een aantal jaren zelfstandig yogalessen. Ik ken de omgeving en doelgroep goed en weet welke lessen goed lopen.

*Netwerk*

Omdat ik al een aantal jaren yogales geef, heb ik een klantenbestand opgebouwd. Ik weet zeker dat minimaal 15 mensen waar ik nu al les aan geef met mij mee verhuizen naar mijn eigen studio. Daarnaast ken ik meerdere yogaleraren die voor mij lessen kunnen verzorgen indien nodig.

*Laagdrempelig*

Fictief wordt een laagdrempelige yogastudio in Rotterdam. De yogastudio is voor iedereen toegankelijk. Iedereen kan in zijn/haar eigen tempo persoonlijke ontwikkeling doormaken om tot een nog mooiere ziel te komen.

*Breed aanbod*

Elke dag van de week kunnen mensen bij Fictief terecht voor een breed aanbod aan yogalessen.

*Persoonlijke aanpak*

Wat ik belangrijk vind is dat Fictief een kleinschalige en persoonlijke yogastudio wordt waar het creëren van verbinding voorop staat. Daarom wordt er in groepen van maximaal 20 personen gewerkt.

*Prijs-kwaliteitverhouding*

Ik ga 10-15% onder de prijzen van de grote studio’s zitten terwijl ik wel dezelfde kwaliteit en faciliteiten ga aanbieden. Dit combineer ik met de persoonlijke aanpak van kleinschalige studio’s.

Zwaktes

*Naamsbekendheid*

Net zoals elke andere startende onderneming heeft Fictief in het begin nog geen naamsbekendheid opgebouwd. Om hier zo snel mogelijk verandering in te brengen worden er verschillende activiteiten ondernomen. Meer informatie hierover is te vinden in paragraaf 5.4.

*Gebrek aan financiële middelen*

Er is niet genoeg eigen vermogen aanwezig om het bedrijf te kunnen starten. Hierdoor ben ik afhankelijk van het verkrijgen van een externe financiering.

Kansen

*Yoga steeds populairder*

Zoals beschreven in paragraaf 4.1; yoga wordt steeds populairder. Steeds meer mensen doen aan yoga en het aanbod aan studio’s is de afgelopen jaren flink gegroeid. Yoga is één van de snelst groeiende sporten in Nederland.

*Aandacht voor gezonde levensstijl*

Het leven van mensen wordt steeds hectischer en mede daardoor komt er steeds meer aandacht voor een gezonde levensstijl. Dat yoga gezond is, dringt tot steeds meer Nederlanders door: het aantal mensen dat vindt dat yoga goed voor je is, is gestegen van 57 naar 62%.

Bedreigingen

*Concurrentie*

Natuurlijk is het altijd mogelijk dat er nieuwe concurrentie op de markt komt. Daarom is het belangrijk om zo snel mogelijk naamsbekendheid en een tevreden vast klantenbestand op te bouwen en stabiliteit te creëren. Daarnaast verwacht Fictief voldoende onderscheidende factoren te bieden om de concurrentie aan te gaan. Het is belangrijk om goed te blijven luisteren naar de wensen van de klant en een uitstekende service te bieden die daarbij aansluit. Naast het behouden van het huidige klantenbestand is het belangrijk om het klantenbestand uit te breiden met nieuwe klanten door een proactieve marketingcampagne te voeren.

7. Financieel plan

7.1 Investering



7.2 Financiering



7.3 Exploitatiebegroting



Onderbouwing omzet (ex. BTW)



Voor jaar 1 is er uitgegaan van gemiddeld 13 mensen per groep tegen een gemiddelde besteding van € 13 (incl. BTW) per les.

Voor jaar 2 is er uitgegaan van gemiddeld 15 mensen per groep tegen een gemiddelde besteding van € 12,50 (incl. BTW) per les.

Voor jaar 3 is er uitgegaan van gemiddeld 17 mensen per groep tegen een gemiddelde besteding van € 11,75 (incl. BTW) per les.

Omdat het vaste klantenbestand zal groeien neemt het gemiddeld aantal mensen per les toe. De vaste klanten zullen zeer waarschijnlijk overstappen op een abonnement waardoor de gemiddelde besteding wat omlaag gaat.

Er is nog geen rekening gehouden met eventuele inkomsten uit Reiki behandelingen of personal coaching.

Bovenstaande geprognotiseerde omzetten zijn naar mijn mening realistisch gezien er in Nederland 800.000 mensen regelmatig aan yoga doen. Er zijn 6.374 yoga ondernemingen in Nederland, wat betekent dat er 125 klanten per yoga ondernemer zijn. Bij een gemiddelde bezoekfrequentie van twee keer per week, betekent dit gemiddeld 1.000 uren per maand. Bij een gemiddelde besteding van € 12 (ex. BTW), leidt dit tot een jaaromzet van € 144.000. Uiteindelijk verwacht ik een hogere omzet dan dit vanwege het brede aanbod tegen aantrekkelijke tarieven en vanwege het feit dat Fictief gevestigd wordt in de dichtbevolkte stad Rotterdam.

Inkoop

In het eerste jaar zullen er nog geen ZZP’ers ingeschakeld worden. Voor jaar 2 is er van uitgegaan dat 10% van de lessen door een ZZP’er uitgevoerd gaat worden. In jaar 3 stijgt dit naar 15%. De ZZP’er krijgt een vergoeding van € 35 (ex. BTW) per les.

Vaste kosten



7.4 Liquiditeitsbegroting

Jaar 1



Jaar 2



Jaar 3



De privéonttrekkingen kunnen worden gezien als het salaris van de ondernemer. Deze onttrekkingen zijn niet meegenomen in de exploitatiebegroting om een overzichtelijk beeld te houden van de winstgroei voor de komende jaren.

Afbeelding met tekst, Menselijk gezicht, person, schermopname

Automatisch gegenereerde beschrijving

Heb je nog vragen?

Neem dan gerust contact op via 085-0600800 of info@voorbeeld-ondernemingsplannen.nl

1. Bron: https://www.yogaonline.nl/blog/yoga-in-nederland-hoeveel-mensen-onderzoek/ [↑](#footnote-ref-1)
2. Bron: https://www.rtlnieuws.nl/economie/artikel/4248626/aantal-yoga-ondernemingen-explosief-gestegen-124-procent-5-jaar [↑](#footnote-ref-2)
3. Bron: https://www.rtlnieuws.nl/gezondheid/artikel/44366/yoga-populairder-dan-ooit-ons-hectische-bestaan-moeten-we-ergens-rust [↑](#footnote-ref-3)