

# Inhoud

	Inleiding	1
<b>1</b>	<b>Leren ondernemen</b>	<b>7</b>
	1.1 Innovatief ondernemerschap als motor van de economie	8
	1.2 Iedereen ondernemer?	10
	1.3 Iets voor jou?	11
	1.4 Trybes – Groningse student-ondernemers bouwen <i>killer app</i> ?	13
	1.5 Tentamenvragen	14
<b>2</b>	<b>De theorie van ondernemerschap</b>	<b>15</b>
	2.1 Wat is ondernemerschap eigenlijk?	16
	2.2 De ondernemer	21
	2.3 Het ondernemersklimaat	26
	2.4 Trybes: ondernemen is de wereld willen veranderen	29
	2.5 Tentamenvragen	30
<b>3</b>	<b>Plannen maken</b>	<b>33</b>
	3.1 Wat is een ondernemingsplan eigenlijk?	35
	3.2 Waarom een ondernemingsplan? Voor wie?	37
	3.3 Er moeten meer ondernemingsplannen geschreven worden	39
	3.4 De volgende hoofdstukken: op naar jouw business!	42
	3.5 Trybes: een ondernemingsplan omdat het moest	42
	3.6 Wat zet je nu al in je ondernemingsplan?	43
	3.7 Tentamenvragen	43
<b>4</b>	<b>Naar buiten kijken en kansen zien</b>	<b>45</b>
	4.1 Naar buiten kijken	49
	4.2 Tools om naar buiten te kijken	54
	4.3 Markt- en productonderzoek	60
	4.4 Trybes: een combinatie van twee gaten in twee markten	66
	4.5 Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	67
	4.6 Tentamenvragen	68
<b>5</b>	<b>Het strategisch spel</b>	<b>69</b>
	5.1 Strategie: wat is dat?	71
	5.2 De marktkrachten	73
	5.3 Je eigen kracht	78
	5.4 Strategisch aan de slag	80
	5.5 Naar buiten met een businessconcept	85
	5.6 Trybes: wij hebben geen concurrenten	89



5.7	Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan	90
5.8	Tentamenvragen	90
<b>6</b>	<b>Verdiene met de klant</b>	<b>91</b>
6.1	Waarde spotten en waarde creëren	93
6.2	Het verdienmodel	97
6.3	Denken in dozen	102
6.4	Trybes: gratis en toch waardevol	108
6.5	Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	109
6.6	Tentamenvragen	110
<b>7</b>	<b>Verkopen is laten kopen</b>	<b>111</b>
7.1	Ken je klant	113
7.2	Laat je kennen: wat kan de klant van jou verwachten?	115
7.3	Verkopen of laten kopen?	123
7.4	Het verkoopplan	132
7.5	Trybes: guerrillamarketing onder voetbalfans	134
7.6	Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	135
7.7	Tentamenvragen	135
<b>VI</b>		
<b>8</b>	<b>De onderneming vormgeven</b>	<b>137</b>
8.1	Bouw je productiemachine	138
8.2	Organiseer je organisatie	146
8.3	Kies een rechtsvorm	148
8.4	Regel je ondersteunende processen	152
8.5	Maak de papieren in orde	154
8.6	Trybes: zo flexibel mogelijk	156
8.7	Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	157
8.8	Tentamenvragen	158
<b>9</b>	<b>De ondernemer zelf</b>	<b>159</b>
9.1	What's in it for you?	160
9.2	What's in you, for it?	163
9.3	Jouw droom	165
9.4	Trybes: heel verschillende ondernemers	166
9.5	Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	166
9.6	Tentamenvragen	167





<b>10</b>	<b>Gevoel voor geld</b>	<b>169</b>
	10.1 Het dashboard – basisbegrippen in de financiële verslaglegging	172
	10.2 Balans, v&w-rekening en cashflow in je ondernemingsplan	175
	10.3 Kosten en winst	177
	10.4 Financiering	179
	10.5 Mijlpalen en actieplan	182
	10.6 Trybes: als er niets meer binnenkomt is de kas binnen twee maanden leeg	183
	10.7 Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	185
	10.8 Tentamenvragen	185
<b>11</b>	<b>De Zwarte Hoed</b>	<b>187</b>
	11.1 Waarom is de zwarte hoed zo belangrijk?	189
	11.2 SWOT als tool	190
	11.3 Doorprikvragen	192
	11.4 Risico's overzien en gaan of niet	194
	11.5 Trybes: het grootste risico is geldgebrek	195
	11.6 Wat voeg je toe aan je ondernemingsplan?	195
	11.7 Tentamenvragen	196
<b>12</b>	<b>Klaar voor de start</b>	<b>197</b>
	12.1 Wat neem je op in je ondernemingsplan?	199
	12.2 Het basisdocument	201
	12.3 Telkens opnieuw – herschikken	202
	12.4 Klaar om te gaan	204
	12.5 Trybes: planning, geen plannen	204
	12.6 Tentamenvragen	205
<b>13</b>	<b>De eerste mijlen</b>	<b>207</b>
	13.1 Opstarten: gaan gaan	209
	13.2 Gaan: alive and kicking	212
	13.3 Tips van Trybes	218
	13.4 Tentamenvragen	218
	<b>Nawoord</b>	<b>219</b>
	<b>Index</b>	<b>201</b>

