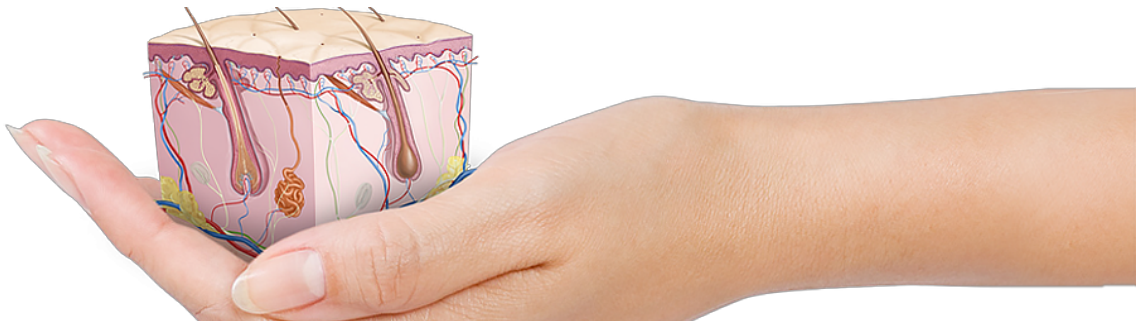


ACNECLEAN

Minor ondernemen: Eerst denken dan doen.



VERA VAN GASTEL
Begeleider: Dhr. de Groot

Inhoudsopgave

1.	INLEIDING	3
1.1	INTRODUCTIE IDEE	4
1.2	INTRODUCTIE ONDERNEMER	4
1.3	INTRODUCTIE BRANCHE	5
1.4	CONCEPT BMC	5
1.5	WAARDESTRATEGIE	6
1.6	MISSIE, VISIE EN BEDRIJFSDOELSTELLING.	6
2.	BUSINESS DEVELOPMENT	7
2.1	TRENDANALYSE	7
2.2	COMMERCIELE WENSELIJKHEID	7
2.3	RELEVANTE WAARDEPROPOSITIE	8
2.4	ONDERSCHIEDENDE WAARDEPROPOSITIE	9
2.5	ORGANISATORISCHE HAALBAARHEID.....	10
3.	STRATEGISCHE BMC.	12
4.	BUSINESS BASICS.....	14
4.1	ORGANISATIE	14
4.2	MARKETINGPLAN.....	15
4.3	FINANCIËN	17
5.	IMPLEMENTATIEPLAN EN RISICOANALYSE	19
	RISICOANALYSE.....	19
	IMPLEMENTATIEPLAN	19
6.	EINDCONCLUSIES	20
7.	BIJLAGEN	20
	CONCEPT STATEMENT.....	20
	BIJLAGE CONCEPT BMC.....	21
	STRATEGISCHE BMC	22
	EXPERTS.....	23
	INTERVIEWS DOELGROEP	24
	FINANCIËLE UITWERKINGEN	26
	UITWERKING ENQUÊTE EN FIELDRESEARCH.	27

1. Inleiding

Dit ondernemingsplan is gebaseerd op de minor ondernemen eerst denken dan doen. De ondernemer krijgt een kans om een product of dienst te ontwikkelen wat vervolgens op de ondernemersmarkt terecht kan komen. In dit verslag vindt u een plan van aanpak hoe de ondernemer te werk gaat om het product uiteindelijk op de markt te zetten. De ondernemer wil een product in de vorm van een crème gaan realiseren die een vermindering van de acnehuid moet geven.

Acne is een aandoening die vooral voorkomt bij jongeren tussen de 12 en 18 jaar. Dit wordt ook wel jeugdpuistjes genoemd. Het ontstaat doordat er meer talg wordt geproduceerd wanneer de hormonen gaan veranderen. Door een ophoping van talg in de poriën ontstaat er uiteindelijk een puistje. Dit verminderd weer bij een leeftijd van 20 jaar. Maar sommige mensen kunnen ook acne hebben boven een leeftijd van 21 jaar, het gaat dan meestal om een bacterie (Propionibacterium acnes) die ervoor zorgt dat er puistjes ontstaan. Uiteindelijk kan acne ook psychische factoren veroorzaken bij een patiënt. Acne wordt vaak gekenmerkt door slordige leefgewoontes zoals niet wassen en slecht eten. Dit veroorzaakt de onzekerheid bij de klant. Vaak komt acne in het gelaat voor en is dus vaak zichtbaar. Dit alles zorgt ervoor dat klanten zich gaan schamen terwijl ze er zelf vaak weinig aan kunnen doen. (huidarts , 2017) <https://www.huidarts.com/huidaandoeningen/acne/>

1.1 Introductie idee

Het idee van mijn onderneming is een huidkliniek te starten die speciaal gericht is voor acne. De kliniek zal uit 2 delen bestaan, het voorste deel is een winkel met acneproducten waarmee ik zelf werk tijdens de behandelingen. Het tweede deel van de kliniek zal voornamelijk bestaan uit de behandelruimte waar ik mijn patiënten behandel. Door deze ruimtes te creëren ontstaat er een kliniek en shop in 1 pand. Ook mensen die niet bij mij behandeld worden kunnen hun producten bij ACNECLEAN aanschaffen. Ik wil me onderscheiden van mijn concurrenten door echt de focus te leggen op acne en daarbij de patiënt zo goed mogelijk te helpen en echt een behandeltraject met ze ingaan waardoor ik ook een patiëntrelatie zal opbouwen.

Tevens wil ik me vestigen in een plaats waar het niet de druk is met concurrenten zodat ik een goede kans heb dat patiënten naar mijn kliniek gaan. Ik zal me gaan vestigen in Bergen op Zoom op een B-locatie. Verder zal ik mijn bekendheid moeten opbouwen via sociale media zodat patiënten weten wie ACNECLEAN is en wat ik doe. Eventueel kan ik ook een samenwerking aan gaan met een huisarts, die zijn patiënten met acne naar mij doorverwijst.

De doelgroep waar ik me op ga focussen zijn mannen en vrouwen van 15 tot 25 jaar met hormonale acne gevestigd in Bergen op Zoom (West-Brabant).

Welke behandelingen kan de patiënt verwachten bij ACNECLEAN?

- Gratis kennismakingsgesprek
- Integrale acnebehandeling
- Peelingen
- Huidanalysecheck
- Onderhoudsbehandeling
- Camouflagetherapie (foundation)
- Gratis evaluatiegesprek na de behaalde resultaten

1.2 Introductie ondernemer

Mijn naam is Vera van Gastel en ik ben 21 jaar. Ik studeer momenteel de opleiding huidtherapie aan de Haagse Hogeschool in Den Haag. Hiervoor heb ik de opleiding mbo-tandartsassistent gedaan in Roosendaal. Waarom ik uiteindelijk gekozen heb voor de huid is omdat ik de huid interessanter vind en het is een groter behandelgebied waardoor er meer variatie bestaat. In de opleiding kwam het onderwerp acne aanbod, wat bij mij de aandacht trok. Ik vind dit onderwerp zo interessant dat ik nu zeker weet dat ik hier later wat mee wil gaan doen. Tot ik op het idee kwam om ACNECLEAN op te starten

Ik wil ACNECLEAN gaan starten zodat ik als ondernemer de eigen touwtjes in handen heb en trots kan zijn op wat ik heb neergezet. 4 jaar geleden had ik zelf ook last van hormonaal acne, ik had allerlei crèmes geprobeerd maar de resultaten bleven uit. Totdat ik bij een huidtherapeut terecht kwam die mij hiervan af hielp. Nu wil ik anderen gaan helpen om ervoor te zorgen dat de acne verdwijnt.

Tijdens de opleiding Huidtherapie heb ik geleerd hoe ik een acnebehandeling moet uitvoeren en met succes behaald. Ook weet ik hoe ik peelingen moet aanbrenge en welke de juiste zijn voor verschillende soorten acne. Waar ik nog wel de focus op moet leggen is de verkoop van producten, dit gaat een nieuw onderdeel zijn wat ik nog nooit eerder heb gedaan.

1.3 Introductie Branche

Voor ACNECLEAN zullen andere huidtherapeuten die acne behandelingen in de regio Bergen op Zoom concurrenten worden. Na een deskresearch is het voor mij duidelijk welke huidtherapeuten in de omgeving zijn die acne behandelingen uitvoeren. Hieronder staan mijn concurrenten opgesomd:

- DermaTeam Huid en Laser Bergen op Zoom
- Huidtherapie Zuidwest
- Schouten praktijk voor huid en Oedeempraktijk

(In de concurrentenanalyse worden de concurrenten verder toegelicht).

Wetgeving huidtherapie

Wanneer ik wil gaan starten als huidtherapeut zal ik als eerst uiteraard mijn bachelor hbo-diploma behaald hebben. Tevens valt het beroep huidtherapie onder de wet BIG, dit is bedoeld om de kwaliteit van de beroepsuitoefening in de individuele gezondheidszorg te bevorderen en te bewaken en de patiënt te beschermen tegen ondeskundig en onzorgvuldig handelen van de beroepsuitoefenaar. Als laatste zal ik me inschrijven aan de Nederlandse Vereniging van Huidtherapeuten. Door lid te worden van de NVH zal mijn bekendheid als huidtherapeut vergroot worden en heb ik de mogelijkheid om cursussen te volgen wanneer ik vind dat het nodig is.

1.4 Concept BMC

In het begin van de minor heb ik een concept Business Model Canvas moeten opstellen wat betreft de onderneming. Deze is hieronder uitgeschreven en toegelicht. Dit is enkel het concept en hierbij zal er gekeken moeten worden naar de experts en de interviews of deze zal worden aangepast. (In de bijlage de grafische vorm van het concept BMC)

VALUE PROPOSITION

De waardepropositie is dat ACNECLEAN zich specialiseert in het behandelen van acne. Het doel van ACNECLEAN is het verbeteren van de huidconditie waardoor het zelfvertrouwen van de patiënt ook wordt vergroot. Ook bevindt het pand zich in een centrale ligging en is parkeren achter het pand mogelijk.

CUSTOMER SEGMENTS

ACNECLEAN zal zich gaan richten op de doelgroep vrouwen en mannen van 15 tot 25 jaar die last hebben van hormonaal acne in de omgeving Bergen op Zoom (West-Brabant).

CHANNELS

Ik zal gebruik maken van flyers die uitgedeeld worden in de omgeving van Bergen op Zoom om zo potentiële patiënten naar ACNECLEAN toe te trekken. Tevens wil ik een samenwerking aangaan met huisartsen die zijn acnepatiënten doorstuurt naar mijn kliniek.

CUSTOMER RELATIONSHIPS

Door samen met de patiënt het behandeltraject op te stellen en terug te laten komen wanneer nodig zullen de patiënten op den duur vaste patiënten worden waardoor ik persoonlijk contact krijg maar ook belcontact voor afspraken en patiënten kunnen bellen wanneer ze iets niet vertrouwen na de behandeling.

REVENUE STREAMS

De inkomstenbron van ACNECLEAN zijn de kosten van de behandelingen en tevens ook de verkoop van de acneproducten in de winkel.

KEY RESOURCES

Als allereerst wil ik een professionele website waarin duidelijk zichtbaar word wat ACNECLEAN precies inhoudt. Verder zal ik een pand huren wat opgedeeld is in 2 delen en wat ik kan gebruiken als winkel en behandelruimte. Tevens heb ik meubels nodig die de behandelkamer inrichten en zodat ik kan behandelen.

KEY ACTIVITIES

De belangrijkste bedrijfsprocessen die in mijn bedrijf zullen plaats vinden zijn het inkopen van de producten, verkopen van de producten en behandelen van de patiënten.

KEY PARTNERS

Key partners zijn nodig om de onderneming succesvol te maken. Belangrijke Key Partners van ACNECLEAN zijn; leveranciers van de acneproducten en verhuurder van het pand.

COST STRUCTURE

Mijn eerste en belangrijkste kostenposten zullen de huur van het pand zijn en de inkoop van de acneproducten en behandelingen zoals, crèmes, peelings en camouflagefoundation.

1.5 Waardestrategie

Volgens Treacy en Wiersema zijn er drie verschillende waardestrategieën: Productleiderschap, klantfocus en kostenleiderschap. Deze strategieën kunnen een organisatie onderscheiden van haar concurrenten. (Intemarketing , 2017) <http://www.intemarketing.nl/marketing/modellen/tw-waardestrategie%C3%ABn>

ACNECLEAN zal zich gaan richten op de patiënt (klantenfocus), dit omdat er voor iedere patiënt een gepast behandeltraject wordt uitgevoerd die samen met de patiënt wordt ontwikkeld. Hierdoor zorgt ACNECLEAN dat patiënten goed betrokken worden bij het behandeltraject en staat de patiënt centraal. Ook zal patiëntbeheer een belangrijk onderdeel worden in het bedrijf. Dit wil ik doen door voor iedere patiënt een dossier bij te houden die mijn helpt herinneren met vorige besprekingen en waardoor ik contact kan blijven houden met de patiënt. Dit zorgt ervoor dat ACNECLEAN een bedrijf is die zich focust op haar patiënten.

1.6 Missie, visie en bedrijfsdoelstelling.

Missie

Over 10 jaar wil ik dat ACNECLEAN is uitgegroeid tot meerdere klinieken in Nederland met daarbij samenwerkingen met huisartsen en dermatologen. Ook wil ik dat mijn bekendheid gegroeid is en zal Nederland weten wie ACNECLEAN is.

Visie

De huid van de patiënten verbeteren met een juist en passend behandeltraject in samenwerking met de patiënt.

Bedrijfsdoelstelling

Na het behalen van mijn bachelor hbo- diploma in 2019 zal ik beginnen met het opzetten van ACNECLEAN. In 2022 (3 jaar focus) zal ACNECLEAN uitgegroeid zijn tot een bekende kliniek in omgeving van Bergen op Zoom en zal ik een bezettingsgraad hebben van 70%.

2. Business Development

2.1 trendanalyse

Binnen deze paragraaf zullen de algemene trends binnen de markt waarin ik me zal bevinden worden achterhaald.

Verzorgingsproducten voor het gezicht blijven nooit hetzelfde. Ieder merk wilt zich onderscheiden van hun concurrenten waardoor er steeds vernieuwingen op de markt zijn. Dit is voor de consument misleidend, omdat er elke keer weer een nieuw product met een ander bestandsdeel op de markt komt dat weer beter is voor de huid. Wel blijven deze verzorgingsproducten voor het gezicht een trend, omdat het tegenwoordig, zeker voor vrouwen, erg belangrijk is hoe ze eruitzien. Ze willen het liefst een zo mooi mogelijk gezicht zonder vlekjes en oneffenheden. Zeker op Instagram is veel te zien over deze ontwikkelingen. Maar tevens is acne een aandoening wat nooit volledig zal verdwijnen, bij jongeren zit de oorzaak van acne vaak in de verandering van de hormonen die dan volledig uit balans zijn. Hierdoor ontstaat er een overmaat aan talg wat tot verstoppingen in de poriën leidt. Doordat de acne altijd een probleem zal blijven kan dit ook als een trend gezien worden. In de bijlage de deskresearch en bronnen van de trendanalyse. (Beautyspot)

<https://www.beautyspot.nl/kennisbank/acne-een-probleem-van-alle-tijden>

Toename aantal huidtherapeuten: het aantal huidtherapeuten neemt alleen maar toe. Dit betekent dat de patiënt steeds meer keuze heeft en vrijheid in het kiezen van een huidtherapeut. Bij het opstarten van de onderneming moet hier rekening mee gehouden worden. (Arbeidsmarktmonitor huidtherapeuten, 2004-2005, http://www.nivel.nl/sites/default/files/bestanden/vfa019-huidtherapeuten-rapport_def.pdf)

Wijzigingen BMC

Na de trendanalyse die ik heb gedaan zijn de belangrijkste artikelen die van toepassing zijn hierboven beschreven. Het is voor mij duidelijk geworden dat de uiterlijke verzorging tegenwoordig erg belangrijk is, dit geldt voornamelijk voor vrouwen. Dit is zichtbaar op sociale media zoals Instagram. Doordat dit tegenwoordig zo belangrijk is zal ik me in sociale media gaan verdiepen, hierdoor wil ik een eigen Instagram account aanmaken met voor- en na foto's van behandelingen zodat potentiële patiënten zich overtuigt voelen om zich bij me te behandelen en hun acne te verminderen. Door dit onderzoek heb ik besloten om een Instagram account aan te maken en zal dit toegevoegd worden aan channels van mijn strategische BMC.

2.2 commerciële wenselijkheid

In deze paragraaf wordt ingegaan op de experts die ik heb gesproken. Voor deze onderneming heb ik contact gehad met 2 experts. De vragen die ik gesteld heb aan de experts zijn de volgende:

- Wat is goed aan mijn idee?
- Verbetersuggeties?
- Kans van slagen?
- Overige- op en aanmerkingen?

De experts

Huidtherapeut-> Huidtherapeut met een eigen praktijk in Wouw.

Winkelverkoopster-> Eigen verkoop winkel in sieraden en tassen.

De experts die ik gesproken heb zijn belangrijk voor mijn onderneming. Door met hun te gaan praten over de onderneming kan ik erachter komen of ACNECLEAN succes gaat boeken in de ondernemingswereld. De huidtherapeut heeft veel verschillende behandelingen die ze aanbiedt in haar praktijk. Ze vertelde dat mijn idee uniek is omdat ik me echt specialiseer in acne. Dit geeft voor

veel patiënten vertrouwt gevoel en het gevoel dat er veel tijd in gestoken wordt. Dit compliment is voor mij erg fijn, ze is zelf huidtherapeut en weet hoe patiënten in elkaar zitten en hoe het precies werkt. Voor alle vragen verwijs ik u door naar de bijlage.

De enquête

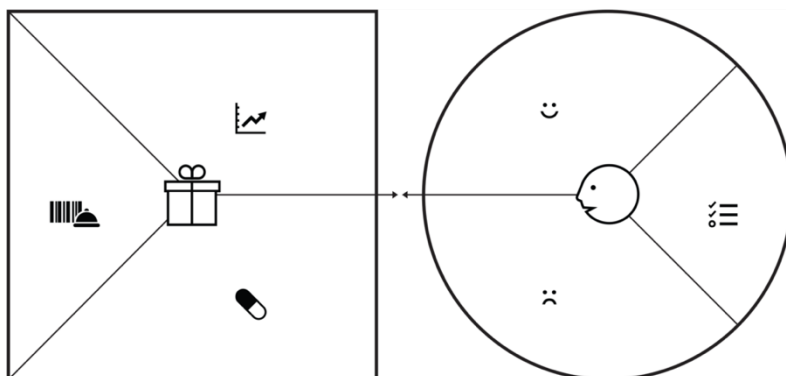
De enquête bestaat uit 10 vragen die voornamelijk gaan over acne en behandeling daarvan. De enquête is afgenomen bij 52 respondenten, de belangrijkste vraag; Zou u uw acne eerder laten behandelen in een gespecialiseerde kliniek met een gespecialiseerde huidtherapeut voor acne dan in een normale huidtherapeutische praktijk? Gaven 47 respondenten aan dit te doen. Dit is meer dan de helft en geeft voor mij een zekerheid dat deze onderneming weleens tot een succes kan uitlopen. In de bijlage vindt u de gehele enquête met uitwerkingen.

Wijzigingen BMC

Naar aanleiding van de fieldresearch (enquête en diepte-interviews) besluit ik om bij iedere patiënt een behandeltraject in te voeren door middel van patiëntbeheer die ik bijhoud via software 'Skinadmin' op mijn laptop. Hierdoor heb ik altijd de mogelijkheid om alles terug te bekijken wat is besloten bij de patiënt. Tevens werd deze software mij aangeraden door de huidtherapeut die ik heb gesproken. Bij deze wil ik de software Skinadmin toevoegen aan Key Resources en patiëntbeheer toevoegen aan Key Activities in mijn bedrijf.

2.3 Relevante waardepropositie

In deze paragraaf zijn er 3 interviews afgenomen met patiënten waarin duidelijk wordt wat de patiënten van ACNECLEAN vinden.



<u>Pains</u>	Onzeker Laag zelfbeeld Onduidelijkheid huidtherapie
<u>Gains</u>	Vermindering van acne Zelf zekerder worden
<u>Customer Jobs</u>	Zelfmanagement leren door huidtherapeut
<u>Pain relievers</u>	D.m.v. Acnebehandelingen een vermindering geven van de acne en daardoor een beter zelfbeeld creëren. Wat betreft onduidelijkheid zal ik gebruik maken van een website waarin

	uitgelegd staat wat een huidtherapeut precies doet en de behandelingen die erbij horen.
<u>Gain creators</u>	Door de acnebehandelingen toe te passen op mijn patiënten zorg ik na een passend behandeltraject voor een vermindering van acne en zullen daardoor zelf zekerder worden.
<u>Products & services</u>	Acnebehandelingen Reinigingsproducten Uitleg en advies in zelfmanagement

Uit de interviews blijkt dat de doelgroep vaak onzeker is omdat ze kampen met acne, hun zelfbeeld is vrij laag en weten niet goed wat ze bij de huidtherapeut kunnen verwachten. Daarom zal ik op de site van ACNECLEAN duidelijk vertellen waar de acnebehandelingen uit bestaan, zo weten de patiënten duidelijk wat ze kunnen verwachten en kunnen ze samen met mij een goed behandeltraject creëren. Dit was ook een belangrijk punt wat ze vertelden in het interview. Verder willen ze als resultaat een vermindering van acne zodat ze sociaal gezien weer mogelijkheden zien. Sommigen gaven aan in het interview dat de huidtherapeut functionele vaardigheden aan ze over kon brengen door bijvoorbeeld advies te geven over de juiste producten en advies over het reinigen van de huid, dit zal ik dus ook zeker meenemen in mijn behandelingen waardoor ze weten wat ze moeten doen.

Wijziging BMC

Uit de interviews met mijn doelgroep blijkt dat sommigen niet goed weten wat een huidtherapeut is en wat de behandelmogelijkheden zijn. Dit wil ik duidelijk maken door een website aan te maken waarin mijn behandelingen staan en daarachter de kosten. Verder zal ik een apart kopje maken waarin duidelijk wordt wat een huidtherapeut is, eventueel het verschil tussen een huidtherapeut en schoonheidsspecialiste en wat wij als huidtherapeuten mogen doen. Zo zal het voor mijn patiënten duidelijk worden wat mijn behandelingen zijn en wat ik precies doe tijdens die behandelingen zodat er geen angst of onzekerheid ontstaat bij de patiënt. Ook kwam uit de interviews dat de patiënten vaak niet goed weten hoe ze het zelfmanagement (het reinigen van het gezicht) moeten onderhouden. Hierbij wil ik de zelfmanagement van de patiënt verduidelijken door na de behandeling dit met de patiënt te bespreken en eventueel voor te nieuw wanneer dit nodig is. Het kopje zelfmanagement zal ik dus toevoegen aan de customer relationships om zo het vertrouwen van het zelfmanagement van de patiënt te vergroten.

2.4 onderscheidende waardepropositie

Hieronder wordt de concurrentieanalyse in kaart gebracht

Concurrentieanalyse

Huidtherapie Zuidwest - <http://www.huidtherapiezuidwest.nl/>

Huidtherapie Zuidwest in Hoogerheide wat net buiten Bergen op Zoom is. Het is een praktijk die veel behandelingen uitvoert waaronder ook acnebehandelingen. Dit zou wellicht voor mij een grote concurrent kunnen zijn

Dermateam Huid en Laser - <https://dermateam.nl/>

Dermateam is een poli van de afdeling Bravis Ziekenhuis in Bergen op Zoom. Er werken dermatologen verpleegkunde specialisten en huidtherapeuten samen in een gebouw. Om hierlangs te mogen gaan is een verwijzing verplicht vanuit het ziekenhuis.

Schouten praktijk voor huid en Oedeempraktijk - <http://www.huidpraktijkboz.nl/>

Het is een huidtherapie praktijk wat gerund wordt door 1 huidtherapeut. Ze doet veel verschillende soorten behandelingen en heeft zich niet zozeer op een bepaalde huidaandoening gespecialiseerd. Ook in deze praktijk kun je een acnebehandeling laten doen.

	Parkeergelegenheid	Bereikbaarheid OV + auto	promotie	behandelingen
ACNECLEAN	Gratis Parkeerplaats achter het pand	Bereikbaarheid OV+auto goed, OV ongeveer 5 min. lopen	Facebook instagram Flyering website	Acnebehandelingen
Dermateam Huid en Laser	Parkeerplaats voor de deur	Auto makkelijk bereikbaar, OV moeilijk	Vanuit ziekenhuis	Acnebehandelingen Laser Vaatbehandelingen Eczeem
Huidtherapie Zuidwest	Gratis parkeren in woonwijken nabij de praktijk.	OV+ auto makkelijk bereikbaar	Website Facebook	Acnebehandelingen Littekentherapie Oedeemtherapie
Schouten praktijk voor huid en Oedeempraktijk	Geen gratis parkeergelegenheden wel betaald	Auto makkelijk OV moeilijk.	Facebook Website	Acnebehandelingen Littekentherapie Oedeemtherapie

De concurrentieanalyse is opgesteld door de praktijken en schoonheidsspecialisten met elkaar te vergelijken. Er is gekeken naar de behandelingen die worden gegeven, bereikbaarheid met OV en auto en daarbij de parkeergelegenheid, promotie en als laatste de prijzen van de acnebehandelingen die worden gegeven. Aan de hand van de vergelijking is er een score toegerekend aan de praktijk. Zo is het voor mij overzichtelijk wie mijn grootste concurrent is op bepaalde gebieden.

Wijzigingen BMC

Aan de hand van de concurrentieanalyse wil ik me vooral richten op de focus van mijn behandelingen en de promotie van mijn kliniek. Als ik kijk naar parkeergelegenheid en bereikbaarheid gaan andere praktijken wel voor ACNECLEAN. Dit omdat hun een parkeerplek beschikbaar hebben voor hun pand, helaas heb ik geen parkeerplaats voor de deur en zullen patiënten een stukje moeten lopen voordat ze mijn kliniek hebben bereikt. In het concept BMC heb ik als onderscheidende waardepropositie de bereikbaarheid en parkeergelegenheid, echter zal ik dit weglaten en daarvoor de specialisatie in acne, promotie en als belangrijkste patiëntbeheer voor terug laten komen.

2.5 Organisatorische haalbaarheid.

In deze paragraaf wordt duidelijk wat de organisatorische haalbaarheid van deze onderneming zal zijn. Dit wordt getoetst met een analyse om zo te kijken of het realistisch haalbaar is.

3.	ONDERDELEN	LOW POTENTIAL (-1)	AVERAGE POTENTIAL (0)	HIGH POTENTIAL (+1)	MOTIVATIE VAN DE KEUZE
4. 1	Heb je echt passie voor de business die je voor ogen hebt?			✓	De passie van de ondernemer is hier zeker aanwezig

5.	2	In de branche opgedane ervaringen van de oprichter	✓		De ondernemer is student Huidtherapie, heeft kennis van acne-problemen en bestandsdelen in crèmes.
6.	3	Heb je al ervaring opgedaan met het ondernemerschap?	✓		Dit is de eerste onderneming van de ondernemer en heeft hierin nog geen ervaring.
7.	4	In hoeverre beschikt de oprichter over een ondernemende persoonlijkheid?	✓		De ondernemer heeft van nature geen ondernemende persoonlijkheid, maar zal dit voor het bedrijf moeten leren en hierin moeten groeien door ervaring op te doen.

ORGANISATORISCHE ANALYSE

BESCHIKBAARHEID V/D RESOURCES					BELANG VOOR BMC			
LAAG- HOOG								
1	2	3	4	5	Pand	A	B	C
1	2	3	4	5	Meubilair behandelkamer	A	B	C
SAMENWERKINGSBEREIDHEID VAN KEY PARTNER								
LAAG- HOOG								
1	2	3	4	5	Leveranciers producten	A	B	C
1	2	3	4	5	Verhuurder pand	A	B	C
BEKWAAMHEID IN KEY ACTIVITY								
LAAG – HOOG								
1	2	3	4	5	Verkopen en inkopen	A	B	C
1	2	3	4	5	Behandelen acne	A	B	C

De conclusies van de organisatorische analyse per bouwsteen van het BMC

Key Resources →

De Key resources van de onderneming bestaan voornamelijk uit het pand en het meubilair van de behandelkamer. Deze bronnen zijn van belang voor de onderneming, ik zou in principe een ander pand en ander meubilair kunnen aanschaffen, maar ik heb het nodig om te kunnen behandelen. Vandaar dat deze beide bronnen een A scoren, ze zijn beide zeer belangrijk voor de onderneming. Tevens heb ik de producten die ik gebruik onder het kopje 'meubilair behandelkamer' gezet, deze zijn uiteraard ook van belang voor de onderneming.

Key partners →

Ook de leveranciers van de producten zijn van essentieel belang voor de onderneming. Zonder een leverancier heb ik geen producten en voorraad en kan ik dus geen behandelingen uitvoeren en niet mijn verkoop van de producten doen. Deze scoort dus ook een A. Dit geldt echter ook voor de verhuurder van het pand, zonder een verhuurder kan ik geen pand huren waardoor ik mijn behandelingen wederom niet kan uitvoeren. Wat betreft de samenwerkingsbereidheid van beide partners, zit het wel goed. Beide partners willen ook geld verdienen die dat doen door mij te helpen en te zorgen dat ik op tijd mijn producten krijg. Hierdoor krijg je een win win situatie.

Key activity →

De Key Activity bestaat voornamelijk uit het verkopen en het inkopen van de acneproducten. En tevens ook de behandelingen die ik ga uitvoeren in de kliniek. Wanneer deze activiteiten niet kunnen worden uitgevoerd zal er ook geen geld binnen komen wat betekend dat ik verlies ga draaien en in het ergste geval failliet ga. Deze activiteiten zijn dus zeker van belang voor deze onderneming waardoor deze punten ook een A krijgen.

De passie die ik heb naar huidtherapie toe zit hem vooral in het helpen van mensen. Bij mijn onderneming vooral de jeugd. Dit is een groep die veel te maken krijgt met acneproblemen door veranderingen in hun lichaam. Het samen met de jongeren werken aan een behandeltraject voor het beste resultaat is in mijn ogen erg dankbaar werk en daarom zal ik hier veel energie uit kunnen halen. Met ondernemingen heb ik nog geen ervaring, wel heb ik familieleden die mij hierin veel kunnen helpen en ondersteunen wanneer dat nodig zou zijn. Dit geeft voor mij een fijn gevoel dat ik altijd mensen in de buurt heb waarbij ik terecht kan voor mijn onderneming.

Wijzigingen BMC

Uit de organisatorische analyse blijkt dat alle onderdelen van de bouwstenen hierboven van belang zijn voor mijn onderneming. Wel kan ik een aantal onderdelen veranderen door bijvoorbeeld een ander pand te nemen wanneer het huidige pand niet mogelijk is, maar echter zal ik wel alle onderdelen nodig hebben en daarom zal ik geen onderdelen toevoegen of verwijderen waardoor er geen wijzigingen in het BMC worden gegeven.

3. Strategische BMC.

In dit hoofdstuk wordt het business model canvas van ACNECLEAN beschreven. Het is een grafische weergave met daarbij toekomstbestendige uitleg.

VALUE PROPOSITION

De waardepropositie is dat ACNECLEAN zich specialiseert in het behandelen van acne. Ik zal hierbij alleen de huidaandoening acne worden behandeld met verschillende acne behandelingen die zorgen voor een passend behandeltraject. Hierbij zal ik de huidconditie van de patiënt verbeteren en het zelfvertrouwen terug halen bij de patiënt. Persoonlijk contact tijdens het behandeltraject is hierbij erg belangrijk, hierdoor zullen de patiënten vertrouwen krijgen in ACNECLEAN en zich tot het einde van het behandeltraject laten behandelen. In het concept BMC liet ik weten dat het pand zich in een centrale ligging bevindt en goed bereikbaar is voor auto en OV, echter laat ik na onderzoek dit achterwegen en zal ik me voornamelijk focussen op de specialisatie van acne, persoonlijk contact door middel van behandeltrajecten en daarbij de patiëntbeheer wat betreft het onderscheidende vermogen.

CUSTOMER SEGMENTS

ACNECLEAN zal zich gaan richten op de doelgroep jongeren van 15 tot 25 jaar die last hebben van hormonaal acne in de omgeving Bergen op Zoom (West-Brabant). Hieruit maak ik geen onderscheid tussen mannen en vrouwen, wel verwacht ik meer vrouwen in de kliniek omdat tijdens de

deskresearch naar voren kwam dat vrouwen meer aandacht besteden aan het uiterlijk en dit eerder zouden behandelen dan mannen.

CHANNELS

Uit mijn trendanalyse blijkt dat Instagram een belangrijk platform is qua uiterlijke verzorging. Hierdoor zal ik voornamelijk gebruik maken van Instagram. Ik zal hierbij foto's op Instagram zetten van de kliniek, de behandelingen die worden gedaan en tevens ook de voor- en na behandelingen van patiënten. Zo kan ik potentiële patiënten over de streep trekken zodat ze langs komen voor een kennismakingsgesprek. Ook zal ik gebruik maken van flyers die uitgedeeld worden in de omgeving van Bergen op Zoom. Tevens wil ik een samenwerking aangaan met huisartsen die zijn acnepatiënten doorstuurt naar mijn kliniek. De flyers zal ik daarom ook bij de huisartsen wegleggen in de wachtruimten. Als laatste zal ik een website beschikbaar maken waarin patiënt duidelijk kunnen lezen wat een huidtherapeut doet en welke behandelingen ik geef, dit is namelijk voor mijn doelgroep soms ook erg onduidelijk.

CUSTOMER RELATIONSHIPS

Door samen met de patiënt het behandeltraject op te stellen en terug te laten komen wanneer nodig zullen de patiënten op den duur vaste patiënten worden waardoor ik persoonlijk contact krijg maar ook belcontact voor afspraken. Ook kunnen patiënten me altijd bellen wanneer ze iets niet vertrouwen na de behandeling of advies willen wanneer ze dat nodig hebben. Hier zal ik dus ook veel tijd in besteden om echt telefonische afspraken te maken voor advies of dat ze wanneer de patiënten tijd hebben ook langs kunnen komen voor advies op afspraak. Uit onderzoek blijkt dat patiënt vaak niet weten hoe ze de zelfzorg van acne op zich moeten nemen, door dit te hebben onderzocht zal ik de zelfmanagement meer onder de aandacht brengen en dit eventueel voor doen tijdens een behandeling. Zo bouw ik een vertrouwensband op met de patiënt.

REVENUE STREAMS

De inkomstenbron van ACNECLEAN zijn de kosten van de behandelingen en tevens ook de verkoop van de acneproducten in de winkel.

KEY RESOURCES

Als allereerst wil ik een professionele website waarin duidelijk zichtbaar word wat ACNECLEAN precies inhoudt. Verder zal ik een pand huren wat opgedeeld is in 2 delen en wat ik kan gebruiken als winkel en behandelruimte. Tevens heb ik meubels en producten nodig die de behandelkamer inrichten en zodat ik kan behandelen. Als laatste wil ik hieraan toevoegen de software skinadmin die mij helpt met de patiëntbeheer.

KEY ACTIVITIES

De belangrijkste bedrijfsprocessen die in mijn bedrijf zullen plaats vinden zijn het inkopen van de producten, verkopen van de producten behandelen en daarbij komt patiëntbeheer die ik via een software mogelijk maar. Maar ook vervolgsafspraken maken met de patiënten en advies geven zijn belangrijke activiteiten, zo zorg ik ervoor dat mijn patiënten terugkomen en goed advies krijgen wat de meeste mensen een fijn gevoel geeft. Patiëntbeheer bestaat uit het bijhouden van behandelingen die iedere patiënt ondergaat. Dit is belangrijk voor een overzichtelijke administratie die vervolgens mijn vader zal behouden.

KEY PARTNERS

Afhankelijk is de ondernemer van de verhuurder van het pand voor een plek en de leverancier die de producten op tijd moet leveren zodat de behandelingen uitgevoerd kunnen worden en de producten kunnen worden verkocht in de winkel. Daarnaast een verwijzing van een huisarts ook veel patiënten werven, maar de belangrijkste 2 Key Partners zijn hierboven genoemd.

COST STRUCTURE

Mijn eerste en belangrijkste kostenposten zullen de huur van het pand zijn en de inkoop van de acneproducten voor de behandelingen zoals, crèmes, peelings, camouflagefoundation en uiteraard de verkoop van de producten. Ook de kosten van de website, inrichting pand en flyers zullen hierin meegerekend zijn.

4. Business basics

4.1 Organisatie

Handelsnaam: ACNECLEAN.

Rechtsvorm

Er is gekozen voor een eenmanszaak. Hierbij is de ondernemer als enige verantwoordelijk voor de onderneming. Hier is voor gekozen omdat er een aantal verschillende voordelen aan gebonden zijn. Zo wordt er juridisch gezien geen onderscheid gemaakt tussen ondernemingsvermogen en privévermogen, ook kan de inschrijving van een nieuwe onderneming eenvoudig gedaan worden via het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. <http://www.ondernemersplein.nl/artikel/de-eenmanszaak/>

Huisvesting

Omdat ACNECLEAN bestaat uit een huidkliniek met behorende winkel zal ik een locatie moeten vinden waar ik mezelf kan gaan vestigen. Eerder in dit plan had ik al aangegeven dat ik me wilde gaan vestigen in Bergen op Zoom net naast het centrum, zodat het wel goed bereikbaar is voor de auto en openbaarvervoer en parkeren minder zal gaan kosten wanneer ik precies midden in het centrum zit. Ik zal daarom ook kiezen voor een B-locatie en een klein pand waarbij ik met 2 kamers genoeg heb. ACNECLEAN zal zich vestigen in de Lievevrouwestraat 45 4611 JJ Bergen op Zoom, de maandelijkse huurprijs van dit pand is €850,- hier komen nog €150,- aan servicekosten wat mij in totaal een bedrag van €1000,- gaat kosten. Op jaarbasis is dit €12.000,-. Het pand is goed te bereiken en ligt net iets uit het centrale centrum van Bergen op Zoom, dit geeft een mogelijkheid voor gratis parkeerterrein voor mijn patiënten, voor het openbaar vervoer is dit pand ook goed bereikbaar. Het pand bestaat uit een grote ruime dat is opgesplitst in 2 aparte ruimtes door middel 2 grote zijduren. Dit geeft de mogelijkheid om apart mijn patiënten te kunnen behandelen en apart mijn producten te verkopen. Dit pand is dus ideaal geschikt voor ACNECLEAN. ,- <http://www.fundainbusiness.nl/winkel/bergen-op-zoom/object-85561636-lievevrouwestraat-45/#foto-4>

Organogram

In de eerste jaren zal ik zelf werkzaam zijn in de praktijk, wanneer ik mijn praktijk op de rit heb en het door mijn bekendheid steeds drukker wordt zal ik overwegen om een extra huidtherapeut in dienst te nemen of een verkoopmedewerkster die in de winkel staat en advies kan geven over de acneproducten van Paula's Choice. Voor de eerste 3 jaar is geen organogram nodig.

Beginvereiste

Voor ik de onderneming ACNECLEAN kan realiseren is het van belang dat ik mijn bachelor HBO-diploma van de studie huidtherapie heb gehaald.

Registraties	Wat is het?
--------------	-------------

NVH: Nederlandse Vereniging voor Huidtherapeuten.	Beroepsvereniging die de belangen van de aangesloten huidtherapeuten in Nederland behartigt. Er wordt een kwaliteitsbeleid ontwikkeld en na- en bijscholingen georganiseerd door leden. http://www.huidtherapie.nl/nvh/
Wet BIG	De huidtherapeut valt onder artikel 34 van de wet BIG (WET op de Beroepen in de Gezondheidszorg). Hiermee wordt de kwaliteit in de gezondheidszorg bevorderd en bewaakt. http://www.huidtherapie.nl/huidtherapeut/
Kwaliteitsregister Paramedici	Dit register geeft de patiënt inzicht in de kwaliteit van de behandelaars. Is vrijwillig elke 5 jaar wordt een paramedicus gecontroleerd over ze beschikt over actuele kennis en vaardigheden. http://www.kwaliteitsregisterparamedici.nl/over/default.aspx
Kamer van Koophandel	Verplicht voor elke beginnende onderneming. Aan de hand van dit register kan er gekeken worden met wie jij als ondernemer te maken hebt, wie bevoegd is, wie aansprakelijk is en of er mogelijk sprake is van faillissement. http://www.startbedrijf.nl/artikel/inschrijven-kvk
Wet van toelating zorginstelling.	Wanneer je een zorginstelling start waar je verzekerde zorg volgens de zorgverzekeringswet levert moet je een toelating hebben van het ministerie van volksgezondheid, welzijn en sport. Hiervoor moet je aan bepaalde eisen van de wet van toelating zorginstellingen voldoen. http://www.ondernemersplein.nl/regel/toelating-zorginstellingen/?gclid=Cj0KEQIA-MPCBRCZ0q23tPGm6_8BEiQAgw_bAnmmNBqAFfLx82DfXnD77N3xPVpaJ_QaRLx3EOaWR-UaAhUN8P8HAQ

Vergunningen	Wat is het?
Licentie muziek	Wanneer ik muziek wil draaien in mijn kliniek heb ik een licentie nodig.

Verzekeringen	Wat dekt het?
Rechtsbijstandsverzekering	De ondernemer is verzekerd van juridische bijstand bij een geschil, in de vorm van advies of bijstand.
Aansprakelijkheidsverzekering	Beschermt de ondernemer tegen het risico van aansprakelijkheid zoals bijvoorbeeld letstelschade.
Inboedelverzekering	De apparatuur en meubels die aangeschaft worden zullen in totaal van grote waarde zijn. Om deze spullen te verzekeren in geval van schade, brand of diefstal is het nodig deze inboedel te verzekeren.
Zorgverzekering	Iedereen die in Nederland woont is verplicht om een basisverzekering af te sluiten.

4.2 Marketingplan

Marketingmix
PRODUCT

Het product waar ik mee ga werken is Paula's Choice <http://www.paulaschoice.nl/>, omdat ik na research erachter ben gekomen dat dit product perfect is wat betreft acne. Ook is dit product in niet veel winkels te koop is (alleen online) wat mij ook onderscheidend maakt dat ik deze producten in mijn winkel verkoop. Wat peelingen betreft zal ik gebruik maken van Dermaquest <http://www.dermaquest.nl/>, met dit product heb ik op school ook gewerkt dus ik weet precies hoe ik Dermaquest moet gebruiken. Als laatste kunnen patiënten een camouflagetherapie ondergaan waarbij ik ze leer hoe ze de camouflage moeten opbrengen waardoor de acne tijdelijk onzichtbaar wordt. Het product waarmee ik ga werken voor camouflagetherapie is Lycogel, ook met dit product heb ik op school gewerkt waardoor ik precies weet hoe het werkt. Met deze producten wil ik mijn praktijk gaan starten. <http://www.lycogel.nl/>.

Verder zal ACNECLEAN in dienstverband werken waar er alleen acnebehandelingen worden uitgevoerd. Hieronder een korte samenvatting wat elke behandel doet voor de acnehuid.

Integrale acnebehandeling.

Met deze behandeling wordt de acne aanpakt door de huid eerst goed te reinigen met Paula's Choice wat zorgt voor een reinigend effect. Vervolgens wordt de acne aanpakt door de puistjes open te prikken en uit te knijpen, wanneer de gehele acne is behandeld wordt de huid beschermt met een dagcrème en mag de patiënt de praktijk verlaten.

Peeling

Met deze behandeling wordt de acne aanpakt door middel van een chemische peeling. De chemische peeling dringt de huid binnen en verwijdert het bovenste laagje van de huid waardoor de acne verwijderd wordt. Dit kan ook met acne-littekens een mooie behandeling zijn.

Huidanalysecheck

Bij de huidanalysecheck wordt de huid via een woodlamp die ik zal aanschaffen bekeken en beoordeelt. Uit deze analyse kan een huidtype worden vastgelegd en zo weet de patiënt precies welk huidtype ze heeft en met welke producten van Paula's choice ze deze kan behandelen.

Camouflagetherapie.

Met deze behandeling leert de huidtherapeut hoe de patiënt de camouflagefoundation op moet brengen. Het is een speciale foundation die super dekt op de acnehuid waarbij je geen puistjes of oneffenheden meer ziet. Dit kan als een tijdelijke behandeling worden gezien wanneer er gewerkt wordt naar een optimaal resultaat. De foundations zijn niet slecht voor de huid en bevatten bestanddelen die de huid verbeteren.

PRIJS

De prijzen zullen per behandeling verschillen, omdat de inkoop van peelings duurder zijn zullen de peeling behandelingen automatisch ook duurder worden dan een acnebehandeling. De inkooprijzen van de producten spelen een belangrijke rol bij de behandelingsprijs. De acnebehandelingen zullen (deels) worden vergoed door de zorgverzekering. (Dit is echter afhankelijk van de verzekering zelf en de leeftijd van de patiënt). De behandelingen die ik uitvoer zullen ieder 30 minuten in beslag nemen. In de bijlage vindt u de prijslijst van de behandelingen.

PROMOTIE

- Online marketing

Om mijn bekendheid te vergroten zal ik gebruik maken van sociale media, voornamelijk Facebook en Instagram. Ik zal foto's op Instagram zetten van mijn kliniek en voor en na foto's van patiënten wat de resultaten zijn na een acnebehandeling. Hierdoor kan ik potentiële patiënten over de streep trekken om naar mij te komen en een behandeltraject in te gaan.

➤ Webshop

Ook zal ik gebruik maken van een professionele website waar patiënten kunnen zien welke behandelingen er worden gegeven en welke producten ik hiervoor gebruik. Ook zal mijn locatie zichtbaar zijn en kunnen patiënten via de website een afspraak maken of uiteraard bellen naar de kliniek. Om de webshop aan te maken zal ik gebruik maken van een website-ontwerper die mijn website professioneel kan maken. Dit zal mij eenmalig €600,- kosten en daarbij komen enkel nog maandelijkse kosten van €10,- voor domeinnaam, hosting, backups, updates en support.

<https://vrijdagonline.nl/all-in-pakket>

➤ Samenwerkingen

Ik zou een samenwerking aangaan met huisartsen die wanneer ze een positief beeld hebben van mijn kliniek, patiënten doorsturen naar mij zodat ik ze kan behandelen en zodat ik meer patiënten kan werven. Wanneer huisartsen patiënten doorverwijzen naar ACNECLEAN zou dat een goed reputatie zijn voor de kliniek.

PLAATS

ACNECLEAN is bevestigd in Bergen op Zoom op de Lievevrouwestraat 45 net buiten het centrum. Het is goed gelegen voor de auto of het openbaar vervoer.

REPUTATIE

Om een positieve en blijvende indruk achter te laten op de patiënt en deze zo de bevestiging te geven dat zij of hij de juiste keuze heeft gemaakt om naar ACNECLEAN te gaan is het van belang dat er een goede service, veel persoonlijk contact is en transparantie wordt gecreëerd waardoor de patiënt weet wat er allemaal speelt en gaande is in de kliniek. Zo heeft de patiënt een vertrouwt gevoel en het gevoel dat ze hier goed zit.

RELATIE

Door het vele persoonlijk contact door middel van behandeltrajecten zal er snel een relatie ontstaan tussen de patiënt en de huidtherapeut. Omdat alles via mij gedaan wordt en ik het aanspreekpunt ben van de kliniek zal ik veel contact hebben tijdens afspraken maken en wanneer patiënten bellen dat iets onduidelijk is zal ik een betrouwbare relatie opbouwen met mijn patiënten.

RUIL

Omdat de consument steeds meer en steeds beter wil is het bij ACNECLEAN van belang dat de resultaten die behaalt worden duidelijk zichtbaar worden bij de patiënt. Belangrijk is dat de patiënt betrokken wordt bij het behandeltraject dat wordt doorlopen. Tijdens de kennismaking zal ik daarom ook samen met de patiënt tot een goed behandeltraject komen waar we beide achterstaan. Dit zorgt voor vertrouwen en ook dat de patiënt therapietrouw aan het behandeltraject blijft.

4.3 Financiën

In deze paragraaf wordt duidelijk welke investeringen er gedaan moeten worden voordat ik kan gaan starten en of het idee financieel haalbaar gaat zijn.

Welke investeringen moet je doen om te kunnen starten?

Om de onderneming te kunnen starten zijn er een aantal investeringen die ik moet voldoen. Het pand waarin ik mij zal vestigen huur ik, dus een investering in een pand is voor mij niet van toepassing. De aanschaf van meubilair, zodat ik er een echte kliniek van kan maken, daarentegen is wel van toepassing. Omdat er in het pand wat ik huur al een balie aanwezig is waar ik producten kan afrekenen is dat niet meer nodig. Wel moet ik een behandelbank aanschaffen met daarbij het behorende apparaat zoals, bijzettafel, opbergkast, kruk een een tafel met 3 stoelen waar ik kennismakingsgesprekken en evaluatiegesprekken kan uitvoeren. Deze kosten zullen rond de €4000,- zijn. (Zie bijlage voor exacte bedragen). Deze kosten zullen worden gedekt door mijn eigen spaargeld, geleend geld van familie en door geld wat ik leen van de bank. De totale kosten die gemaakt moeten worden om het pand als praktijk te kunnen gebruiken bedragen €5.100,- (hierbij zijn alle inventaris bij elkaar optelt, exclusief voorraad, producten en huur).

Hoe worden deze investeringen gefinancierd? Is dit reëel haalbaar?

Mijn eigen spaargeld bedraagt 3.000, het geleende geld van familie is €1000,- en bij de bank zal ik een lening hebben van €2000,-. Om de inventaris te kunnen betalen is dit zeker reëel haalbaar.

Hoeveel omzet ga je per jaar in de eerste drie jaar maken? Geef een motivatie.

In het eerste jaar is uitgegaan van een bezettingsgraad van 30%, in jaar 2 van 40% en in jaar 3 van 70%. Bij een bezettingsgraad van 100% zou ik 16 behandelingen per dag kunnen uitvoeren. De omzet is berekend met een gemiddelde prijs per behandeling van €40,-. Vervolgens is er een opsomming gemaakt van alle kosten die gemaakt moeten worden op jaarbasis. Deze kosten van mijn omzet afgetrokken is mijn winst per jaar.

Jaar 1 -> $30\% \times 16 \times 200 \text{ dagn} \times 40 = €38.400$

Jaar 2 -> $40\% \times 16 \times 200 \text{ dagn} \times 40 = €51.200$

Jaar 3 -> $70\% \times 16 \times 200 \text{ dagn} \times 40 = €89.600$

EXPLOITATIEBEGROTING	jaar 1	jaar 2	jaar 3
opbrengst behandeling	38400	51200	89600
opbrengst verkoop product	1250	1250	1250
Totale Opbrengst	39650	39650	79300
Inkoop winkel	1025	1025	1025
Afschrijvingen	1020	1020	1020
Huur	12.000	12.000	12.000
Licenties	260	260	260
Website	600	120	120
Verzekering	3200	3200	5400
Rente+bankkosten	100	100	100
overig	3000	3000	7500
Loon voor mezelf	18.000	18.000	24.000
Totale kosten	39.205	38725	51425
resultaat	445	925	27.875

Wat zijn de belangrijkste kostenposten op het moment dat je gestart bent? Hoe hoog zijn deze kosten?

De belangrijkste kostenposten op het moment van starten zijn de huur van het pand, de inkoop van de producten dit bedraagt maandelijks €1020,- en de afschrijvingen, rente en bankkosten. Ik maak verder geen gebruik van extreem dure apparaten en ben in het begin van de onderneming een kleinschalige kliniek waardoor ik niet heel veel geld nodig heb voor de onderneming.

De huur van het pand is maandelijks €1000,- inclusief gas water en licht, jaarlijks kom ik dan op een bedrag van €12.000,-.

Financiële haalbaarheid

Gebleken uit de financiële paragraaf is dat ik in het eerste jaar vooral kosten moet gaan maken en hier niet veel voor terug zie, echter maak ik geen verlies. Ik het tweede jaar, wanneer de kosten in verhouding met de omzet minder hoog worden ga ik daadwerkelijk winst maken. Als gebleken wordt naar de mogelijkheden bij het opstarten van een praktijk zit ik financieel veilig. Ik heb genoeg geld tot mijn beschikking om een praktijk op te starten.

5. Implementatieplan en risicoanalyse

In dit hoofdstuk een stappenplan hoe ik het gaat aanpakken wat betreft de onderneming. Gevolgd door een risicoanalyse waarin beschreven wordt wat de risico's zijn en hoe ze het beste te tackelen zijn.

Risicoanalyse

Er zijn een aantal risico's waarmee ik rekening moet houden en deze kan tackelen wanneer ik er mee te maken krijg. Hieronder een overzicht van deze risico's:

RISICO'S	OPLOSSING
Patiënten die facturen niet betalen waardoor ik inkomsten misloopt	De patiënt de mogelijkheid te geven om in 14 dagen de factuur te voldoen
Patiënten die achteraf claimen dat zij niet akkoord zijn gegaan met de voorgestelde behandeltraject en hun verwachtingen	Ik laat iedereen die in mijn kliniek behandelt wordt een formulier tekenen dat ze akkoord gaan met de behandelingen zodat ik een bewijs heb dat de patiënt wel akkoord is gegaan.
Diefstal of brand	Hiervoor heb ik een inboedelverzekering afgesloten.
Tijdens een behandeling schade aanricht aan de patiënt.	Hiervoor heb ik een aansprakelijkheidsverzekering afgesloten. Zo bescherm ik mezelf voor hoge kosten.

Implementatieplan

Proces van diverse activiteiten en maatregelen in het opzetten van de onderneming.

1. Ondernemingsplan schrijven.
2. Inschrijven Kamer van Koophandel
3. Website aanmaken en checken, naamsbekendheid opbouwen door sociale media aan te maken en reclame te maken voor de kliniek.
4. Lening aanvragen bij de bank
5. Huurcontract afsluiten
6. Pand ombouwen tot praktijk
7. Inkoop producten acnebehandelingen en acneproducten voor in de winkel.

8. Verder met naamsbekendheid opbouwen door te flyeren in de stad Bergen op Zoom. Ook zal ik flyers wegleggen bij de huisartsen in de omgeving en een samenwerking aanvragen zodat patiënten naar mij doorverwijzen.
9. Eerste patiënten binnenhalen en een passend behandeltraject aangaan.

6. Eindconclusies

De beslissing die de ondernemer van ACNECLEAN heeft genomen om de onderneming voort te zetten of los te laten als het gaat om de haalbaarheid van het idee.

Uit dit plan is gebleken dat dit een succesvolle onderneming kan worden. Financieel gezien is dit een onderneming die alle kosten dekken en in jaar 2 ook winst zal gaan maken. Dit komt door de lage kosten die ik heb voor de kliniek. Verder beschik ik als ondernemer over genoeg middelen om de kliniek draaiende te houden. Wanneer ik nu maar genoeg naamsbekendheid op ga bouwen denk ik dat ACNECLEAN een grote kans gaat maken op de markt. Ik ben er zeker van overtuigt dat ik ACNECLEAN wil gaan realiseren in de toekomst en geeft het daarom een GO.

7. Bijlagen

Opzet en verantwoording fieldresearch en toegevoegd het concept statement.

Concept statement

Een kliniek die zich specialiseert in het behandelen van acne, waarbij het behandeltraject samen met de patiënt centraal staat. Onder de behandelingen vallen, acnebehandelingen, peelings, huidanalysecheck en camouflagebehandelingen. Dit wordt gerealiseerd in een kleinschalige kliniek die huiselijk en vertrouwt aanvoelt. De patiënten zullen zich hierdoor sneller op hun gemak voelen. De behandeltrajecten worden gerealiseerd door eerst een kennismakingsgesprek te hebben met de patiënt en door middel van haar wensen op in te spelen. Naast de behandelingen die worden gegeven zullen zal zich voor in de praktijk een winkelgedeelte bevinden waar de producten waarmee ik werk te koop zijn. De producten zijn van Paula's Choice en kunnen in de winkel worden uitgetest of de crème bijvoorbeeld fijn smeert. Ook zal ik daar adviezen geven over hun huid en daarbij nieuwe patiënten kunnen werven.









Binnenin mijn doelgroep zullen vooral jongeren vallen tussen de 15 en 25 jaar oud in de omgeving van Bergen op Zoom die last hebben van acne en streven naar een huidverbetering. In de doelgroep zullen zowel mannen als vrouwen aanwezig zijn. Naar verwachting zal het grootste gedeelte van de patiënten vrouw zijn uit Bergen op Zoom en omstreken.

De patiënten die naar de kliniek komen hebben allemaal behoefte om hun acne te verminderen en daardoor hun hulpvraag te kunnen beantwoorden. Waarom zij naar ACNECLEAN zouden komen is omdat in de kliniek alleen gespecialiseerd wordt op acnebehandelingen en de huidtherapeut ook gespecialiseerd in acne is. Dit zorgt voor een vertrouwensband die patiënten nodig hebben wanneer ze kampen met acne. Hierbij gaat het niet alleen om het resultaat maar ook om de weg die genomen moet worden naar het resultaat.










Op verschillende punten zal de ondernemer zich onderscheiden van haar concurrenten. De locatie is al het eerste punt, de kliniek is gevestigd net buiten het centrum van de stad en makkelijk bereikbaar voor zowel de auto als het openbaar vervoer. Het feit dat de kliniek zich echt specialiseert in acnebehandelingen is een sterk onderscheidend vermogen. Tevens bevindt zich in de kliniek ook een winkel waar patiënten de producten waarmee ik werk ook kunnen aanschaffen voor een optimaal resultaat, dit is ook een onderscheidend punt van ACNECLEAN.

Omdat het een kleinschalige kliniek is zal de ondernemer in de eerste 3 jaar alles zelf alleen doen. Enkel de boekhouding/administratie wordt door haar vader gedaan. Verder zal de ondernemer alles zelf ondernemen en ook het aanspreekpunt zijn van de kliniek. Dit betekent behandelen, verkoop, afspraken aan telefoon mail en website, advies geven en de inkoop van de producten. De schoonmaak na de behandelingen en aan het einde van de dag wordt ook door de ondernemer gedaan.

Bijlage Concept BMC

<p>Key Partners </p> <p>Verhuurder</p> <p>Leveranciers acneproducten</p>	<p>Key Activities </p> <p>Inkoop en verkoop producten Paula's choice</p> <p>Behandelen uitvoeren/adviseren</p> <hr/> <p>Key Resources </p> <p>Pand</p> <p>Producten</p>	<p>Value Proposition </p> <p>Centrale ligging, goed bereikbaar met auto en OV</p> <p>Verbeteren van huidconditie+ zelfvertrouwen patiënt.</p>	<p>Customer Relationships </p> <p>Persoonlijk contact via telefoon, mail of sociale media</p> <hr/> <p>Channels </p> <p>Flyers bij huisarts</p> <p>Samenwerking met huisarts(en)</p>	<p>Customer Segments </p> <p>Jongeren tussen de 15 en 25 jaar met acne in de omgeving van Bergen op Zoom die het persoonlijke contact tijdens een behandeltraject als fijn ervaren.</p>
<p>Cost Structure </p> <p>Aanschaf praktijkmeubilair Huur</p> <p>Inkoop producten</p>		<p>Revenue Streams </p> <p>Behandelingen</p> <p>Producten verkoop</p>		

Strategische BMC

<p>Key Partners </p> <p>Verhuurder Leverancier producten</p>	<p>Key Activities </p> <p>Inkoop en verkoop producten Paula's Choice Behandelingen uitvoeren/adviseren Patiëntbeheer</p> <hr/> <p>Key Resources </p> <p>Pand Producten Skinadmin software</p>	<p>Value Proposition </p> <p>Verbeteren van huidconditie+ zelfvertrouwen</p> <p>Persoonlijk contact via behandeltraject en patiëntbeheer.</p> <p>Specialisatie acne</p>	<p>Customer Relationships </p> <p>Persoonlijk contact via telefoon, mail of sociale media</p> <p>Zelfmanagement voor de patiënt</p> <hr/> <p>Channels </p> <p>Instagram Website Flyers bij de huisarts en samenwerking.</p>	<p>Customer Segments </p> <p>Jongeren tussen de 15 en 25 jaar die last hebben van acne in de omgeving van Bergen op Zoom die het persoonlijke contact tijdens een behandeltraject als fijn ervaren.</p>
<p>Cost Structure </p> <p>Aanschaf praktijkmeubilair Inkoop producten Huur</p>		<p>Revenue Streams </p> <p>Behandelingen uitvoeren Productenverkoop</p>		

Experts

- Wat is goed aan mijn idee?
- Verbetersuggesties?
- Kans van slagen?
- Overige- op en aanmerkingen?

Huidtherapeut

Wat is goed aan mijn idee

Wat ik goed vind aan jouw idee is dat je uniek bent als huidtherapeut, niet zozeer als huidtherapeut zelf maar je idee is wel onderscheidend wat betreft je behandelingen. Je focus ligt echt op acne en dat zullen patiënten gaan waarderen. Heel slim dat je gebruik maakt van een huisarts, veel patiënten die kampen met acne gaan eerst langs bij een huisarts en worden dan doorgestuurd, vaak hebben huisartsen al zo hun huidtherapeuten waar ze naar toe sturen maar het is zeker het proberen waard.

Verbetersuggesties

Verbetersuggesties wat betreft huidtherapie zou ik me de eerste jaren echt goed richten op de patiënten en de winkel met de producten even op een laag pitje zetten, dat kan als je kliniek goed gaat lopen ect. Ik zou ook niet te veel producten inkopen en echt maandelijks gaat bedenken of je nog producten nodig heb voor de winkel.

Kans van slagen

Ik schat jouw kans redelijk hoog in, het is een goed concept wat uiteraard nog wel uitgevoerd kan worden en ik denk dat je er ook je plezier aan uithaalt wat het belangrijkste van je werk is.

Overige- op en aanmerkingen

Succes! En voor vragen kun je altijd bij mij terecht.

Winkelverkoopster

Wat is goed aan mijn idee

Leuk dat je gekozen hebt voor eigenlijk twee ondernemingen onder 1 dak. Het is leuk om te lezen dat je passie echt bij het verbeteren van de huid ligt, en dit is natuurlijk een goede mogelijkheid om het zelf te mogen uitvoeren.

Verbetersuggesties

Ik zie op dit moment geen verbetersuggesties.

Kans van slagen

Wanneer ik je plan zo eens goed doorlees zie ik het ook wel echt voor me, het is een goed concept wat kansen biedt op de verzorgingsmarkt. Het belangrijkste voor nu is dat je zorgt dat je je diploma gaat halen en wie weet in de toekomst ligt er iets moois op je te wachten. Ik zeg doen!

Overige- op en aanmerkingen

Misschien is het voor jezelf wel fijn dat je een huidtherapeut in je praktijk hebt die voor je werkt, zo kun je wanneer je ziek bent afwisselen en heb je altijd een steun in je kliniek.

Interviews doelgroep

Pains

- Wat zijn de moeilijkheden waar u tegenaan kunt lopen tijdens een bezoek aan de huidtherapeut?
- Zijn er bepaalde dingen die angst op zouden kunnen oproepen wanneer u naar een huidtherapeut zou gaan?

Gains

- Wat zijn uw verwachtingen van een bezoek bij de huidtherapeut?
- Zijn er aspecten die uw leven makkelijker kunnen maken waarin de huidtherapeut een bijdrage kan leveren?
- Wanneer is uw behandeling geslaagd?

Customer job

- Kan een huidtherapeut helpen met functionele vaardigheden die u in het dagelijks leven uitvoert?
- Draagt de huidtherapeut bij aan de sociale vaardigheden?

Antwoorden

Pains

Wat zijn de moeilijkheden waar u tegenaan kunt lopen tijdens een bezoek aan de huidtherapeut?
Omdat ik studeer heb ik niet altijd de tijd om naar een huidtherapeut te gaan omdat ik gewoon op school zit en verplichte lessen heb die ik moet volgen.

Zijn er bepaalde dingen die angst op zouden kunnen oproepen wanneer u naar een huidtherapeut zou gaan?

Nee die zijn er niet echt.

Gains

Wat zijn uw verwachtingen van een bezoek bij de huidtherapeut?

Mijn verwachtingen van de huidtherapeut is dat ze mijn huidprobleem kan verhelpen.

Zijn er aspecten die uw leven makkelijker kunnen maken waarin de huidtherapeut een bijdrage kan leveren?

Ja wanneer de huidtherapeut mijn acne behandelt zal ik automatisch ook mezelf zekerder voelen en mijn leven ook makkelijker kunnen maken.

Wanneer is uw behandeling geslaagd?

Voor mij is de behandeling geslaagd wanneer de acne weg is en ook niet meer terugkomt.

Customer job

Kan een huidtherapeut helpen met functionele vaardigheden die u in het dagelijks leven uitvoert?

Ze kan me leren hoe ik mijn huid goed reinig zodat ik minder puistjes krijg.

Draagt de huidtherapeut bij aan de sociale vaardigheden?

Omdat ik redelijk veel last heb van puistjes durf ik minder snel op mensen af te stappen. Wanneer dit verholpen kan worden kan ze me hierin zeker helpen waardoor ik meer sociaal wordt.

Pains

Wat zijn de moeilijkheden waar u tegenaan kunt lopen tijdens een bezoek aan de huidtherapeut?

Ik vind het lastig om over mijn acne te praten omdat ik het liever met niemand erover heb.

Zijn er bepaalde dingen die angst op zouden kunnen oproepen wanneer u naar een huidtherapeut zou gaan?

Wanneer ik mijn probleem moet gaan uitleggen naar de huidtherapeut zou ik dat wel moeilijk vinden.

Gains

Wat zijn uw verwachtingen van een bezoek bij de huidtherapeut?

Mijn verwachtingen van de huidtherapeut is dat zij mij zelfverzekerder kan maken en de acne kan verminderen.

Zijn er aspecten die uw leven makkelijker kunnen maken waarin de huidtherapeut een bijdrage kan leveren?

Nee

Wanneer is uw behandeling geslaagd?

De behandeling is geslaagd wanneer ik geen last meer heb van puistjes.

Customer job

Kan een huidtherapeut helpen met functionele vaardigheden die u in het dagelijks leven uitvoert?

Ze kan me misschien uitleggen hoe ik het beste van mijn puistjes af kan blijven en hoe je puistjes kan voorkomen.

Draagt de huidtherapeut bij aan de sociale vaardigheden?

Zodra ik van die puistjes af ben zal ik van mezelf wat meer laten horen in bijvoorbeeld de klas. Dus hierin zou ze wel een rol kunnen spelen.

Pains

Wat zijn de moeilijkheden waar u tegenaan kunt lopen tijdens een bezoek aan de huidtherapeut?

Dat ik het misschien niet eens ben met de behandelingen van de huidtherapeut

Zijn er bepaalde dingen die angst op zouden kunnen roepen wanneer u naar een huidtherapeut zou gaan?

Ik vind het wel eng dat ze gaat behandelingen, ik weet niet zo goed hoe ze dat doet en waarmee.

Gains

Wat zijn uw verwachtingen van een bezoek bij de huidtherapeut?

Mijn verwachting van de huidtherapeut is dat ik samen met de huidtherapeut een geschikte behandeling kan vinden die niet pijn doet en waarvoor ik niet bang ben.

Zijn er aspecten die uw leven makkelijker kunnen maken waarin de huidtherapeut een bijdrage kan leveren?

Nee

Wanneer is uw behandeling geslaagd?

De behandeling is geslaagd wanneer ik tevreden ben over de behandeling.

Customer job

Kan een huidtherapeut helpen met functionele vaardigheden die u in het dagelijks leven uitvoert?

Nee

Draagt de huidtherapeut bij aan de sociale vaardigheden?

Nee niet per se

Financiële uitwerkingen

Benodigheden praktijk

product	Kolom1	Kolom2	aantal	Totaal prijs
Behandelbank			1	1.500,00
Hoeslaken			5	50
Werkleding			2	80
Zadelzit			1	120
Handdoeken			10	50
Gastendoeken			10	20
Woodlamp			1	70
Wattenschijfjes per pak			20	20
Naaldcontainer			1	5
Alcohol (1l)			2	13,32
Pincet			1	30
Naaldjes per doos			60	10
Tissues per doos			20	20
Schaaltjes			2	5
Loupelamp			1	100
Bijzettafel			1	50
Paula's Choice reiniging			4	100
Paula's Choice dagcreme			4	136
Paula's Choice verzorgende crème			4	100
Peelings			4	300
Lycogel			4	240
totaal				3.019,32

Bureaubenodigheden

overige benodigheden	Kolom1	Kolom2	Kolom3
product		aantal	totaal prijs
pinautomaat		1	900
laptop		1	1.100
kast		1	200
printer		1	50
koffiezetautomaat		1	150
bureau		1	150
bureaustoel		1	40
losse stoelen		3	80
kassa		1	130
telefoon		1	50
mokken		5	10
waterkoker		1	15
papier		5	25
wachtkamerstoelen		4	200
totaal			3.100

*Rood inventaris

Prijslijst behandelingen

Kolom1	Kolom2	Kolom3	Kolom4	Kolom5
prijslijst behandelingen				
behandeling		tijd	prijs	
Intake		30 min.	gratis	
acnebehandeling		30 min.	35 euro	
peelingen		30 min.	45 euro	
camouflagebehandeling		30 min.	80 incl. Lycogel	
huidanalysecheck		10 min.	15 euro	

Inkoop winkel

Kolom1	Kolom2	Kolom3	Kolom4	Kolom5	Kolom6
Inkoop winkel					
product			aantal	Inkoopprijs	Verkoopprijs
Paula's Choice reiniging			10	19,5	25
Paula's Choice dagrème			10	32	38
Paula's Choice nacht creme			10	32	38
Paula's Choice toner			10	19	24

Inkoop van de winkel bedraagt per maand bedraagt □1020,50,-

Uitwerking enquête en fieldresearch.

Hier vindt u de vragen van de enquête en de resultaten daarvan. De belangrijkste vraag die ik zou moeten stellen was of de consumenten eerder bereid zijn om een acnecrème te kopen wat ontworpen is door een dermatoloog. Verder vond ik het ook belangrijk om een vraag te stellen over de prijs van het product. Hieronder alle statistieken.

Financieel paragraaf

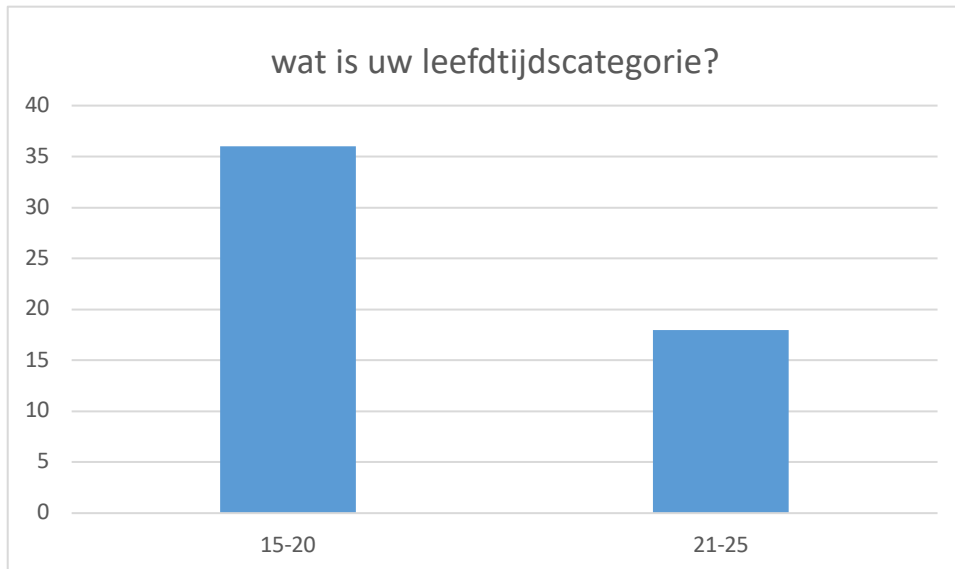
Uitwerkingen enquête

1. Wat is uw geslacht?
2. Wat is uw leeftijd?
3. Op welke lichaamsdeel heeft u het meeste last van acne?
4. Bent u weleens eerder geholpen aan uw acne?
5. Bent u bekend bij een huidtherapeut?
6. Zou u voor uw acne eerder naar een huidtherapeut gaan dan naar een schoonheidsspecialiste?
7. Zou u uw acne eerder laten behandelen in een gespecialiseerde kliniek met een gespecialiseerde huidtherapeut voor acne dan in een normale huidtherapeutische praktijk?
8. Zou u dan een behandeltraject ingaan wanneer dit uw acne zou verbeteren?
9. Zou u een reinigingsproducten kopen die gebruikt worden door een huidtherapeut als behandeling?
10. Bent u bereid om meer te betalen wanneer er een hoge kwaliteit tegenover staat?

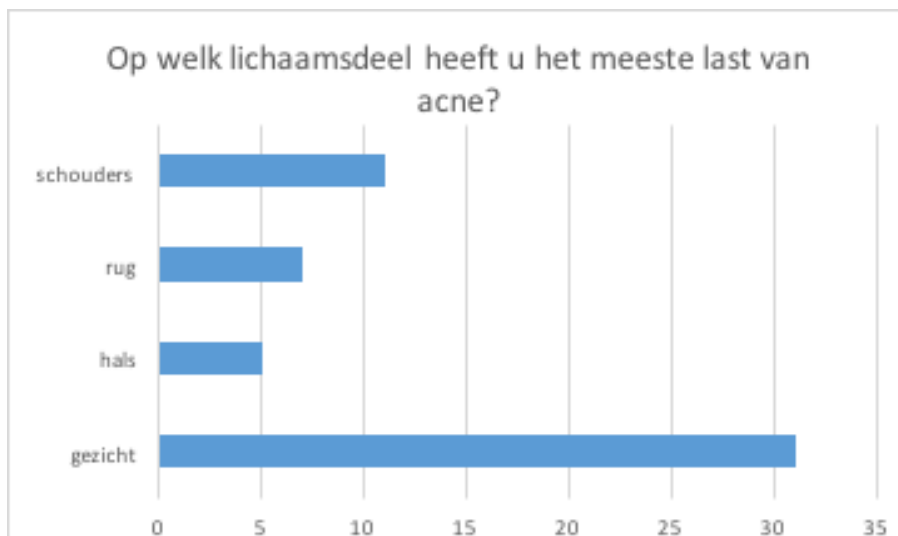
1.



2.



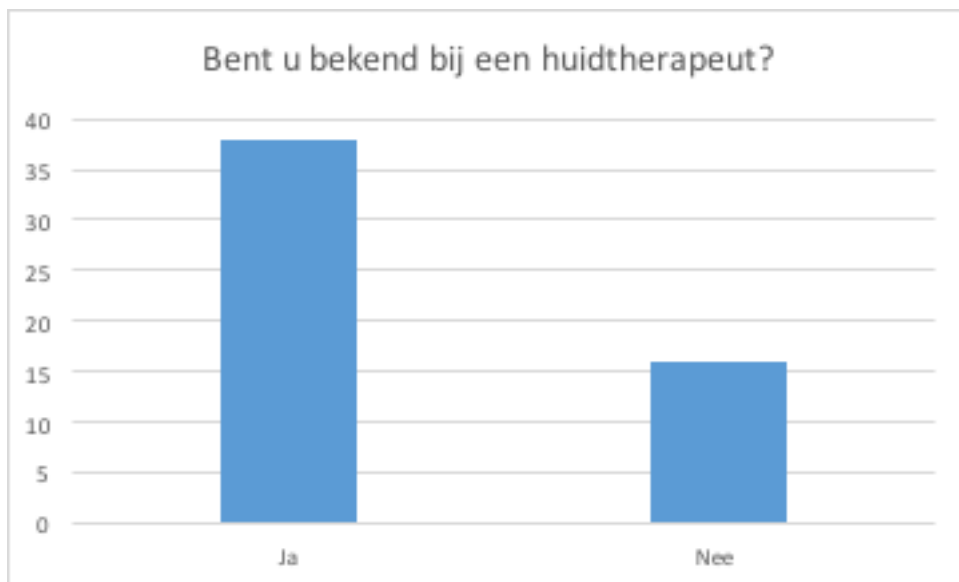
3.



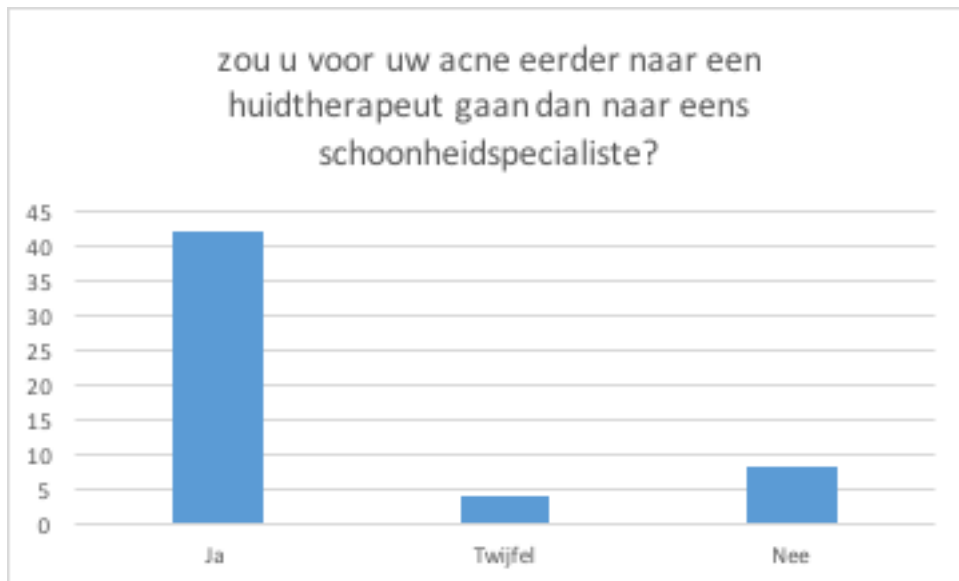
4.



5.



6.



7.



8.



9.



10.

