

Module 2

AD Ondernemen

De onderneming op de kaart

Waar gaat deze module over?

Na de presentatie van je concept in module 1 ga je in module 2 over tot realisatie. Je gaat je businessconcept in de markt zetten.

Dat vraagt veel doordenking en uitwerking.

Je vertaalt de uitkomsten van je innovatieve idee(ën) uit module 1 in concrete acties om je concept zo kansrijk mogelijk te maken. De volgende vragen spelen daarbij een belangrijke rol: -hoe kan ik betekenisvol ondernemen;

- hoe benut jij belangrijke trends in je concept;
- hoe onderscheid je je van de andere marktpartijen;
- hoe maak je je innovatieve product en/of dienst gereed voor de klant;
- hoe creëer jij unieke toegevoegde waarde;
- hoe zorg je dat je juridisch alles goed geregeld hebt rondom je verkoopproces;
- hoe zorg je voor voldoende capaciteit;
- hoe creëer en benut je een netwerk rond je business;
- hoe bouw je de meest effectieve organisatie voor je concept;
- hoe zorg je voor de juiste positionering van je concept t.o.v. verschillende markten;
- hoe creëer je veilige bedrijfsprocessen;
- hoe voldoe je aan regelgeving;
- hoe verwerf je de eerste klanten?

Het is daarbij de kunst om echt van denken naar doen te gaan.

Leeruitkomsten	Indicatoren die aangeven dat je over het vereiste niveau beschikt	Studiepunten
<p>2.1 Opstarten van het bedrijf/business</p> <p>Jij kunt jouw businessconcept opstarten vanuit een aantoonbaar kansrijk ondernemingsplan of businesscase, waar zowel de financier, de markt als jij, brood in zien.</p>	<p>2.1.1. Je maakt een ondernemingsplan of businesscase conform de professionele richtlijnen van financiers dat richting geeft voor de realisatie van het businessconcept.</p> <p>2.1.2. Je toetst via marktonderzoek of de door jou gekozen business kansrijk is.</p> <p>2.1.3. Je beschikt over de ondernemersvaardigheden, die nodig zijn voor de realisatie van het businessconcept. Internationalisering is hier mogelijk een onderdeel van.</p> <p>2.1.4. Je onderbouwt de kwaliteit van je businessconcept door marktpartijen in de breedste zin van het woord en andere relevante stakeholders te raadplegen.</p>	10 EC

<p>2.2 Event organiseren en relatiemanagement opbouwen</p> <p>Je kunt voor de lancering van je bedrijf(sconcept) een event organiseren waarbij je een daaraan gerelateerde marketingcampagne ontwikkelt en waarbij je de follow up binnen het relatiemanagement vormgeeft.</p>	<p>2.2.1. Je werkt een eenvoudig (marketing)communicatie- of campagneplan uit ten behoeve van relevante doelgroepen, waarbij kennis van grafische vormgeving, visuele en crossmediale communicatie professioneel ingezet wordt.</p> <p>2.2.2. Je zet zelf ontworpen crossmediale communicatie(middelen) op een afgewogen wijze in vanuit een duidelijk communicatiebeleid en heldere strategie.</p> <p>2.2.3. Je weet potentiële klanten naar het openingsevent te (ver)leiden, waarbij gebruik gemaakt wordt van zelf geschreven teksten op (digitale) media</p> <p>2.2.4. Je slaagt er in een event te organiseren vanuit een zelf ontwikkeld draaiboek.</p> <p>2.2.5. Je benut de ontwikkelde communicatie en het event voor het uitbouwen van relatiemanagement.</p>	<p>10 EC</p>
<p>2.3 Jouw Bedrijfsvoering</p> <p>Je toont aan dat je over de benodigde kennis, vaardigheden en visie voor de realisatie van het business concept beschikt.</p>	<p>2.3.1. Je verantwoordt middels een Ready to act audit de zelf ontworpen, juridisch juiste, (administratieve) organisatie voor het businessconcept.</p> <p>2.3.2. Je bouwt alle waarborgen voor een goed 'bedrijfsresultaat' in de organisatie en bedrijfsprocessen in.</p> <p>2.3.3. Je herkent de belangrijkste processen van de eigen business en brengt die in kaart.</p> <p>2.3.4. Je vult het Position Paper aan middels de visie op Verantwoord Ondernemen en met een analyse van de eigen ondernemersvaardigheden.</p>	<p>10 EC</p>