**De markt**

* Martksegement en aard van de markt
* Behoeftes en omvang van de markt  
  -> Bv: Weinig aanbod -> Nood aan veel winst per klant
* Gevoeligheid
  + Prijs: Prijs elasticiteit -> Hoe laag en hoog kan je gaan met de prijs; Kortingen
  + Kwaliteit en service: Bv Vriendelijk, goede presentatie
  + Innovatie: Bv Ouderwets is ok
  + Mode: Bv kleding
  + Technologie: Bv auto’s
* Geografische locatie: Waar bevinden zich mijn klanten?
* Restricties
* Cultuur: cultureel verschil, bv bier verkopen in Iran
* Promotie
  + Nood aan promotie?
  + Recht op promotie? (Bv: Mag niet bij geneesheren)

Klanten

* De concurrentie: Hoe je vijanden dicht bij jou
* De verkoopplan
  + Prijs: Welke prijs aanbieden, rekening houden met gevoeligheid, overheid, concurr.
  + Distributie: Hoe breng ik het product aan m’n klant?
  + Promotie: Nood of niet?
  + Imago: Nood of niet?
  + Beloningssysteem: Verkopers motiveren (Niet op toepassing bij ons)
* Klantenbeheer
  + Klantenbinding -> Doen wat je zegt, service is zeer belangrijk
  + Prospectie en groei
  + Service
  + Verkoopsvoorwaareden en krediet
  + Export
    - Cultuurverschillen
    - Muntrisico (Meeste export is binnen Europa -> Niet van belang want €)

|  |  |
| --- | --- |
| A | P |
| Kapitaalgoederen  [ ] Ontroerend goederen  [ ] Materiaal  Omzetbaar  [ ] Voorraad [ ] Klanten  Liquide middelen [ ] Bankrekening | Eigen vermogen  [ ] Eigen middelen:  Vreemde vermogen  [ ] Lange termijn (>1j)  - Banklening [ ] Korte termijn (<1j)  - LT schulden die vervallen  - Leveranciers  - Bank (KasKrediet) |

Waar vind men de omzet op het balans?  
-> Factuur opstellen: Activa -> Omzetbaar -> Klanten  
-> Factuur betaald: Activa -> Liquide Middelen -> Bankrekening

**[ ! ]** *Grote omzet kan niks betekenen als de facturen niet betaald zijn* **[ ! ]**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A | P |  |
| Kapitaalgoederen  [ ] Ontroerend goederen  [ ] Materiaal | Eigen vermogen  [ ] Eigen middelen  Vreemde vermogen  [ ] Lange termijn (>1j)  - Banklening | **PERMANENT KAPITAAL** |
| Omzetbaar  [ ] Voorraad [ ] Klanten  Liquide middelen [ ] Bankrekening | [ ] Korte termijn (<1j)  - LT schulden die vervallen  - Leveranciers  - Bank (KasKrediet) |  |

Bedrijfskapitaal (BK) = Eigen Vermogen + Vreemd Vermogen LT – Kapitaalgoederen  
-> Zo ziet men of er genoeg langetermijnfondsen beschikbaar zijn om de prod.-keten te financieren.  
Behoefte aan BK (BBK) = Voorraad + Klanten  
-> Hoeveel BK heb ik nodig om m’n zaak uit te oefenen

BK > BBK -> Geen probleem  
BK < BBK -> BBK moet verminderen -> Korte Termijn vreemd vermogen nemen  
 => BBK = V + K – KT

**Concreet voorbeeld** *k = \*€1000*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A | P |  |
| Kapitaalgoederen  [ ] Ontroerend goederen  - 15k  [ ] Materiaal  - 40k | Eigen vermogen  [ ] Eigen middelen  - 50k  Vreemde vermogen  [ ] Lange termijn (>1j)  - 40k | **PERMANENT KAPITAAL:**  **90k** |
| Omzetbaar  [ ] Voorraad  - 20k [ ] Klanten  - 36k  Liquide middelen [ ] Bankrekening  - 20k | [ ] Korte termijn (<1j)  - LT schulden die vervallen  - Leveranciers  - Bank (KasKrediet) |  |

OMZET: 360k

BK: 50k + 40k - 55k = 35k  
BBK: 20k + 36k = 56k  
=> Verschil: 35k - 55k = -21k => Vreselijk slecht

Rekening courant op actief: Vordering van een vennootschap op zijn aandeelhouders  
Vb: Eigen huis of zwembad afbetalen met geld van de zaak  
Rekening courant op passief: Schuldvordering van de aandeelhouders op de vennootschap  
Vb: Eigen geld in de zaak steken

**Soorten belastingen**

* Personenbelasting
  + Belasting op je persoonlijk inkomen
  + Zelfstandinge activiteit: Belasting op resultaat van activiteit (opbrengsten - kosten)
* Vennootschapsbelasting
  + Belasting op het resultaat van de vennootschap
* BTW plichtig (Niet bij zeer kleine ondernemingen, <€5.000)
  + Verschil tussen inkomende BTW en uitlopende BTW