

Kapperszaak starten?

de *ultieme* CHECKLIST

DOOR KAPPERSADMINISTRATIE.NL



Leuk om kennis te maken

Het team van kappersadministratie staat elke dag klaar om kappers te helpen met de administratie, het personeelsbeleid, de salonautomatisering en het starten van een nieuwe kapsalon.

Gratis checklist

Wij hebben een gratis checklist gemaakt die je helpt wanneer je een nieuwe kapperszaak start. De checklist helpt je beslissingen te nemen over belangrijke zaken. Ook voorkom je dat je bepaalde punten vergeet.

Vragen

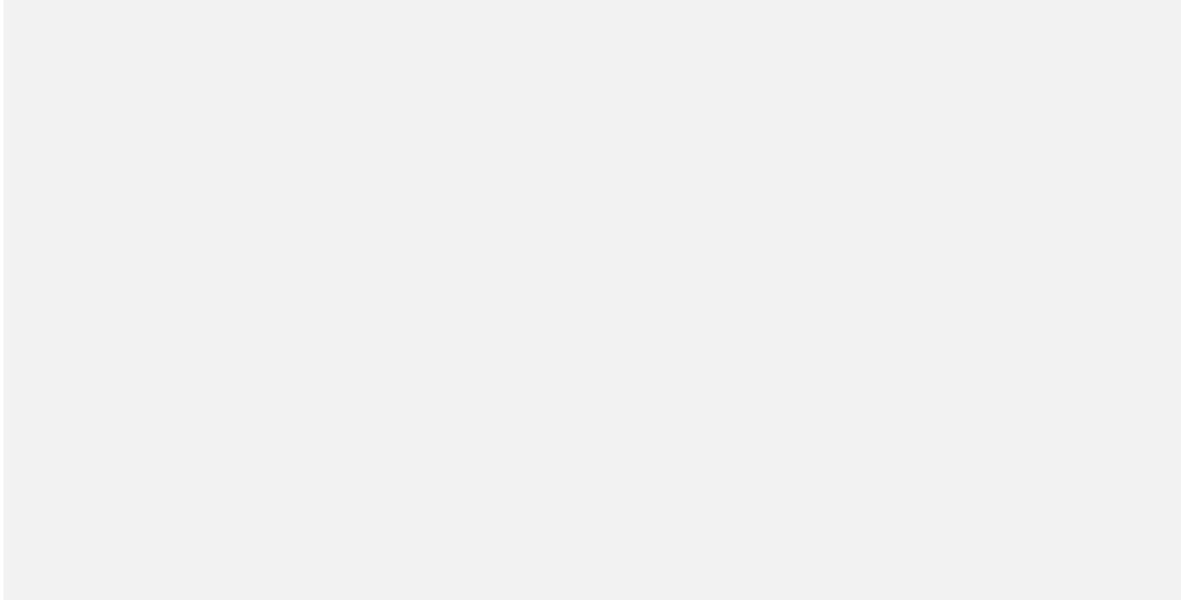
Heb je vragen? Mail gerust naar info@kappersadministratie.nl

Ik wens je veel plezier met deze checklist.

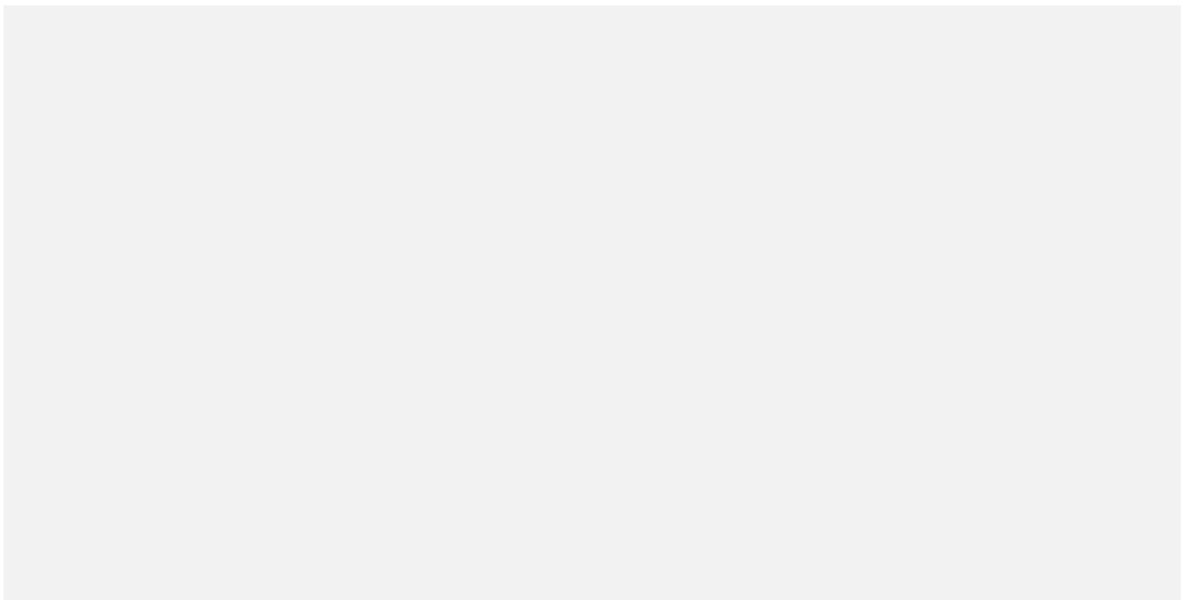
Ronald Geerlingo

Nu en in de toekomst

Wat is jouw positie nu (met het oog op jouw kapperszaak)?



Waar wil je over vijf jaar staan?



Wie ben jij?

Voorbeeld: Stel dat je waanzinnig creatief bent en je jouw ideeën goed kunt omzetten naar concrete plannen dan is de kans groot dat je een hekel hebt aan routinematig werk. Je kunt dan rustig af en toe routinematige werkzaamheden uitvoeren maar het is niet verstandig om dan 80% van je tijd routinematig aan de slag te gaan. Het haalt de kracht uit jou en uit je bedrijf.

Wat zijn jouw kwaliteiten?

Wat zijn jouw valkuilen?

Wat kun je goed?

Wat kun je niet goed?

Wat vind je leuk om te doen?

Wat vind je niet leuk om te doen?

Met deze handige [eigenschappenanalyse](#) krijg je inzicht in jouw kwaliteiten en valkuilen.

Ontwikkeling als ondernemer en mens

Wil je werken met een coach die je helpt bij het zetten van de juiste stappen

- Ja
- Nee

Welke doelgroep past bij jou?

Wat is jouw specifieke profilering qua doelgroep. Voorbeelden zijn een allround dames- en herensalon, een barbier salon of een salon die werkt met groene en duurzame producten.

Welke specifieke diensten ga je jouw doelgroep aanbieden?

Er zijn meerdere keuzes mogelijk

- Thuiskeeper
- Allround herensalon of damessalon starten
- Herensalon/barbier
- Groene en duurzame producten
- Hoge kwaliteit/High End
- Wellness beleving

Kleurspecialist

Haarwerken

Persoonlijke en gedurfde uitstraling

Eigen invulling _____

Eigen invulling _____

Eigen invulling _____

Eigen invulling _____

Eigen invulling _____

Werken met personeel

Wil je werken met personeel?

Nu

1 jaar

5 jaar

Ja

Ja

Ja

Nee

Nee

Nee

Aanvullende notities

Je kunt voor jezelf noteren hoe je dit voor je ziet. Hoeveel personeel wil je in dienst hebben? Welke functieniveau moeten ze hebben? Wil je werken met leerlingen en stagiaires? Wil je altijd alleen blijven werken etc. etc.

Franchiseformule of eigen zaak?

Wil je werken vanuit een franchiseformule of wil je een eigen zaak vanaf nul opstarten.

Eigen formule

Franchise Formule

Twijfel je nog?

Wij raden je aan de voordelen en nadelen te noteren zodat je een gefundeerde beslissing kunt nemen. Voor meer informatie bekijk ons [blog over het starten van een kapsalon](#).

Voordelen



Nadelen



Vestigingsplaats

De vestigingsplaats van je nieuwe kapsalon is belangrijk. Wil je aan huis starten of kies je ervoor om een pand te huren of te kopen? Dit is van invloed op je financiële plan.

In welke plaats ga jij je vestigen?

Welke vorm kies je?

- Een kapsalon aan huis
- Werken als ambulante kapper (bij mensen aan huis)
- Kapsalon in een eigen pand

Eigen pand: huren of kopen?

Pand huren

Pand kopen

Aandachtspunten eigen locatie

- Goed bereikbaar met fiets/auto
- Is er voldoende parkeergelegenheid?
- Past de uitstraling v/d omgeving bij de kapsalon?
- Zijn er uitbreidingsmogelijkheden?

Waar moet locatie aan voldoen?

Heb je inzichtelijk aan welke voorwaarden een nieuwe locatie moet voldoen?

Hoeveel vierkante meter ruimte?

Hoeveel was- en werkplekken?

Voldoet ruimte aan Arbo Voorwaarden (heb je dit in beeld?)

Maximale investering bij aanschaf pand of ruimte?

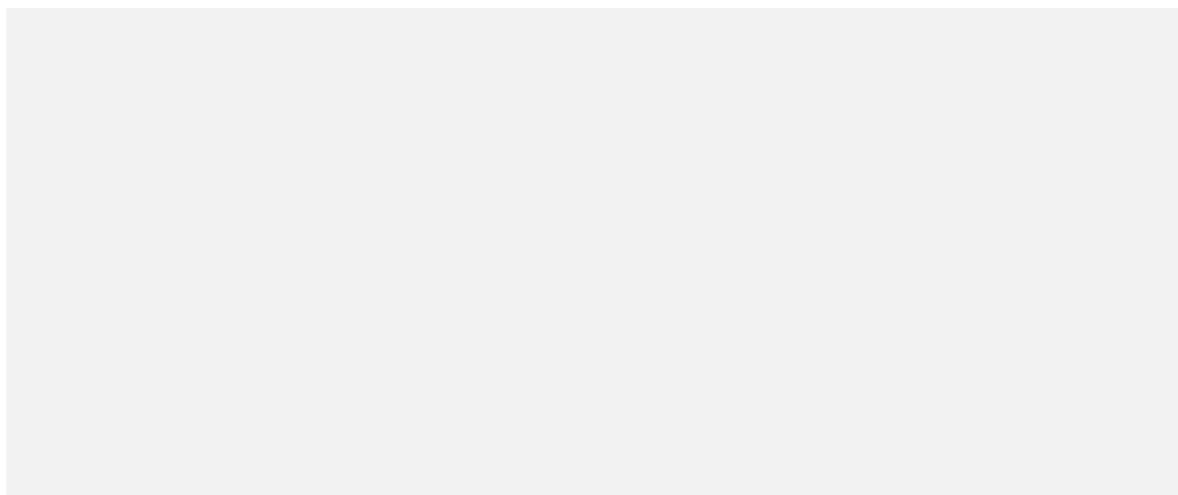
Maximale maandelijkse huur pand of ruimte?

Heb je ook aan deze dingen gedacht?

- Eigen kantoorruimte
- Servicekosten (bij huur)
- ARBO Voorwaarden
- Brandveiligheid
- Vergunningen
- Airconditioning
- Alarminstallatie
- Aansluiting water
- Gevelreclame
- Sanitair

Huidige staat van het pand

Volstaat de huidige staat van locatie? Welke bouwkundige zaken moeten opgepakt worden?



Investering

Welke investeringen verwacht je in de komende periode:

Nu	1 jaar	5 jaar

Bedrijfsgegevens

Praktische gegevens

Wat wordt je bedrijfsnaam?

Heb je gecheckt of deze bedrijfsnaam beschikbaar is?

Wat wordt de domeinnaam van je website?

Heb je gecheckt of deze domeinnaam beschikbaar is?

Praktische zaken

Er zijn een aantal praktische dingen waar je over na moet denken:

Op welke dagen is jouw zaak geopend?

Maandag Aantal uren:

Dinsdag Aantal uren:

Woensdag Aantal uren:

Donderdag Aantal uren:

Vrijdag Aantal uren:

Zaterdag Aantal uren:

Zondag Aantal uren:

Wat worden jouw openingstijden?

Werk je op afspraak?

- Ja
- Nee

Betalen klanten per pin of contant?

- Pin
- Contant
- Beide

Hoe maken klanten een afspraak?

- Telefoon
- Mail
- Website

HOUD GRIP OP JE OMZET

Salonautomatisering

- ✓ Inzicht in omzetten
- ✓ Inzicht in goedlopende en slechtlopende behandelingen
- ✓ Opbouwen van een klantendatabase
- ✓ Omzet per medewerkers
Juiste tarieven hanteren

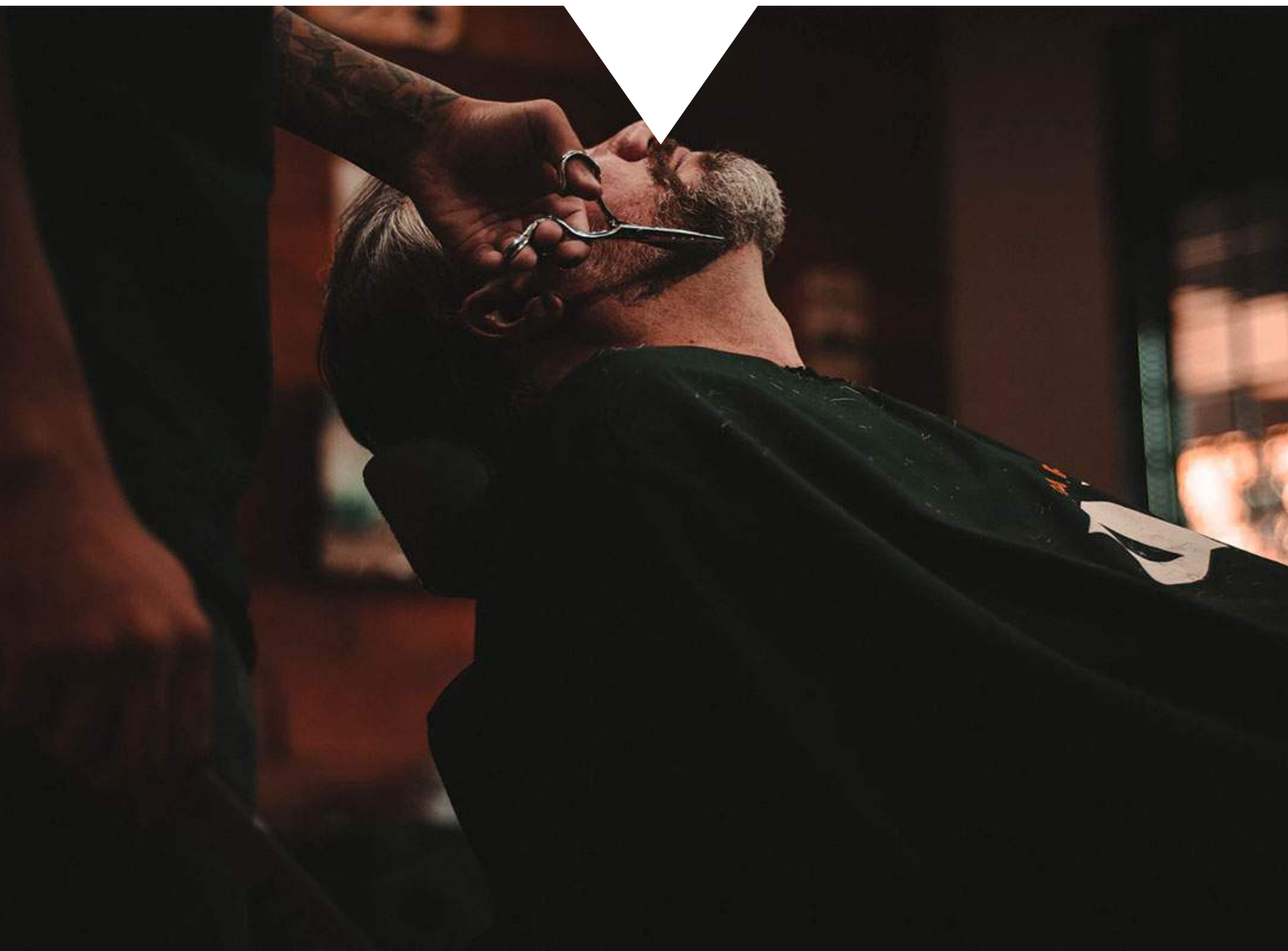
Bepalen van het tarief

Om jouw tarief te bepalen is het verstandig eerst in kaart te brengen welke maandelijkse kosten je hebt.

Aan de hand van deze gegevens bepaal je hoeveel omzet je moet draaien om je kosten te dekken en om zelf voldoende geld te verdienen.

Kosten inzichtelijk maken

Op de volgende pagina vind je een invulschema + uitleg waarmee je een globaal overzicht krijgt van jouw kosten.



Onderstaande tabel kun je gebruiken als uitgangspunt

Omzet	100%
Inkopen	10%
Brutowinst	90%
Arbeidskosten	50%
Overige kosten	30%
Winst	10%

Stel, je wilt een 28-jarige topstylist kunnen betalen onder deze voorwaarden: maximaal 50% arbeidskosten en 10% winst. We spreken over arbeidskosten en niet over personeelskosten omdat ook het loon van de meewerkende eigenaar meegenomen moet worden.

Afstemmen van het tarief

Je wilt je beste kapper kunnen betalen, daarom ga je uit van een 28-jarige topstylist want hierop moet je je tarief afstemmen. Een jongere medewerker verdient wel minder, maar zal ook langzamer werken en dit compenseert dan weer het lagere salaris.

Wat kost dit?

Een 28-jarige topstylist kost ongeveer € 32.000 per jaar en omdat je wilt dat de arbeidskosten maximaal 50% mogen zijn, moet deze topstylist € 64.000 per jaar aan omzet halen. Daarnaast wil je dat de effectiviteit minimaal 70% is. De leegloop voor deze ervaren kracht mag maximaal 30% zijn.

Prijs per minuut

De prijs per minuut wordt in dit geval: 45 weken (52 weken min verlof, ziekte, feestdagen enzovoort) x 38 uur per week x 60 minuten per uur = 102.600 minuten. Omdat je wilt dat er minimaal 70% van de tijd aan klanten wordt besteed, heb je 71.820 minuten beschikbaar.

Omzet + btw

De omzet die gehaald moet worden is € 64.000 dus per minuut € 0,89. Verhoog dit met 6% btw en je hebt je tarief per minuut € 0,95.

Haalbaar, ja of nee?

Als een knipbehandeling 30 minuten duurt dan kost deze behandeling dus $30 \times € 0,95 = € 28,50$. Kun je deze prijs niet vragen bijvoorbeeld als gevolg van concurrentie en wil je hier € 19,00 voor vragen, dan mag je er maximaal $€ 19,00 / € 0,95 = 20$ minuten over doen.

Kosten per maand

Personeelskosten

Arbeidsbeloning

Cursuskosten

Overige personeelskosten

Huurkosten

Energiekosten

Overige huisvestingskosten

Telefoon- en internetkosten

Salonautomatisering

Contributies en vakliteratuur

Administratie

Verzekeringen

Overige algemene kosten

Advertenties

Drukwerk

Overige verkoopkosten

Rente- en bankkosten

Totale kosten (tel bovenstaande kosten bij elkaar op)

Hoeveel omzet

Als je nu de totale kosten deelt door 0,80 en vermenigvuldigt met 6% btw dan weet je hoeveel omzet je uit de behandelingen moet halen.

Dus: wat zijn je totale kosten?

Wat zijn je totale kosten/ 0,80

Vermenigvuldig bovenstaand bedrag met 6% btw

Behandelingen op jaerbasis

Deel deze omzet behandelingen door je tarief en je weet hoeveel behandelingen je ongeveer op jaerbasis moet verkopen.

Hoeveel klanten

Hoeveel klanten heb je per maand nodig om de omzet te behalen die je voor ogen hebt?

Inschrijving KVK + BTW Nummer

Praktische gegevens

Op welke datum wil je ingeschreven zijn bij de KVK??

Afspraak gemaakt bij de KVK?

Wat is je BTW Nummer?

Wat is je KVK Nummer?

Administratie

Wil je jouw administratie uitbesteden?

Nu

1 jaar

5 jaar

Ja

Ja

Ja

Nee

Nee

Nee

Btw-Aangifte

Wil je jouw btw-aangifte zelf doen of wil je dit laten verzorgen?

Zelf doen

Uitbesteden aan een boekhouder/accountant

Inkomstenbelasting

Wil je jouw IB Aangifte zelf doen of wil je dit laten verzorgen?

- Zelf doen
- Uitbesteden aan een boekhouder/accountant

**ADMINISTRATIE
uitbesteden?**



kappersadministratie.nl/boekhouding/

Logo ontwerpen

Wil je jouw logo zelf ontwerpen of laat je het logo ontwerpen?

- Zelf doen
- Uitbesteden aan een grafisch designer



Verzekeringen

Welke verzekeringen ga je afsluiten?

- Arbeidsongeschiktheidsverzekering
- Aansprakelijkheidsverzekering
- Beroepsaansprakelijkheidverzekering
- Inboedelverzekering
- Ziekteverzuimverzekering personeel
- Rechtsbijstand
- Anders:

Start Investeringsen

Wanneer je start heb je te maken met een aantal startinvesteringen.

Of je nu start vanuit huis of je richt je eigen kapperszaak in. Zonder schaar wordt het lastig om je vak uit te oefenen.

Ofwel je zult geld moeten investeren in materiaal.



Welke startinvestering

Welke investering moet jij doen?

DOEL	BEDRAG
<input type="radio"/> Logo en huisstijl	€
<input type="radio"/> Kappersstoelen	€
<input type="radio"/> Materialen (scharen, haarlak etc.)	€
<input type="radio"/> Accountant	€
<input type="radio"/> Website	€
<input type="radio"/> Marketing	€
<input type="radio"/> Telefoon	€
<input type="radio"/> Salonsoftware	€

Verbouwing salon €

Vergunningen €

Eigen invulling €

Eigen invulling €

Marketing

Hoe kom je aan klanten? Ofwel hoe word je zichtbaar zodat klanten je weten te vinden?

Offline Marketing

Welke vormen van offline marketing wil je inzetten?

- Brochures
- Advertenties krant
- Sponsoring
- Beurzen
- Netwerkgroepen
- Website
- Koude acquisitie (bellen)

Online Marketing

Welke vormen van online marketing wil je inzetten?

- SEO (Zoekmachine Optimalisatie)
- SEA (Google Adwords)
- Facebook (Adverteren)
- LinkedIn
- Nieuwsbrieven (emailmarketing)



Heb je hier ook aan gedacht?

Als laatste: heb je ook aan de volgende dingen gedacht?

- Openen zakelijke bankrekening
- Visitekaartjes
- Financiering
- Registreren van uren
- Benaderen leveranciers voor bijverkoop producten
- Wil je gaan werken met stagiaires of BOL/BBL?
- Marketing

Hulp bij jouw ONDERNEMINGSPLAN?

Met een team van vier man staan wij elke dag voor jou, als kapper, klaar. Wij helpen je bij het opzetten van een passend ondernemingsplan.

Ronald Geerlinga



Contact
0573 459210