

INHOUD

Bladsy

Die “RED Door”-konsep	3
Inleiding	5
Gebruik van jou werkpak	6
Is jy 'n entrepreneur?	6
Weet wat jy wil hê	7
Beoordeling van jou sake-idee	7
Kennis van jou onderneming	9
Navorsing oor jou mark	10
Die finansiering van jou onderneming	12
Die verkryging van finansiering	13
Jou onderneming en die reg	14
Die opstel van 'n sakeplan	16

DIE “RED DOOR”-KONSEP

“RED DOOR
R-REAL
E-ENTERPRISE
D-DEVELOPMENT”

WAT IS DIT?

RED DOOR”-dienspunte is eenstopdienspunte waar dit vir nuwe en bestaande besighede moontlik is om op 'n enkele plek toegang te kry tot bystand. Die deskundige, vriendelike en behulpsume personeel by die RED DOOR-kantore staan kliënte stap vir stap by met besigheidsadvies vir al hul behoeftes, hetsy basies of uiters gevorderd. Die entrepreneur word begelei op sy of haar besigheidsreis om te verseker dat die optimum sukses behaal word.

WAAROM DIE RED DOOR-PROJEK?

In Suid-Afrika is die ontwikkelingsinisiatiewe ten opsigte van klein besighede dikwels gefragmenteer met 'n aansienlike duplisering van steundienste. Daarbenewens is daar nie alleen 'n beperkte verskeidenheid van hierdie dienste nie, maar dit wil voorkom of dit net in sekere gebiede beskikbaar is en in baie landelike gebiede totaal afwesig is. Die oorlewingskoers van klein besighede in Suid-Afrika vergelyk nie gunstig met dié van soortgelyke ontwikkelende lande nie. Navorsing het ook getoon dat entrepreneursaktiwiteite binne bestaande klein besighede nie na wense is nie. Hierdie en baie ander uitdagings, byvoorbeeld swart ekonomiese bemagtiging oor 'n breë front, het aanleiding gegee tot die totstandbrenging van die RED DOOR-fasiliteite.

DOEL MET DIE RED DOOR-INISIATIEF

- Die opbou van nuwe besighede in alle areas
- Die versterking en ontwikkeling van bestaande besighede
- Verbreding van die eienaarskapbasis van swart besighede.

WAT BIED DIE RED DOOR-PROJEK?

Kliënte kan verseker wees van die volgende dienste:

- Bystand met besigheidsbeplanning en opleiding
- Vergemakliking van toegang tot finansies
- Opleiding in besigheidsvaardighede
- Toegang tot 'n ondersteuningsnetwerk va besigheidsdiensverskaffers
- Verwysing na rekeningkundige en regsdiensverskaffers
- Tenderinligting, advies en opleiding
- Internettoegang
- Toegang tot regeringsinligting en besigheidsaansporingsmaatreëls
- Advies insake in- en uitvoer
- Bystand met kliëntbetrekkinge, bemarking en navorsing
- Die beskikbaarheid van klein konferensiegeriewe
- Voortgesette toegang tot mentors
- Besigheidsbiblioteek fasiliteite
- Besigheidsverbinding ondersteuning

WATTER VOORDELE BIED DIE RED DOOR-DIENS VIR JOU EN JOU GEMEENSAP?

- Vaardighede en vermoëbou vir entrepreneurs
- Maklike toegang – na aan gemeenskappe
- Betroubare advies van gehalte vir nuwe en bestaande besighede
- Individuele aandag
- Vinnige ontleding van besigheidsbehoefte
- Laekostedienste
- Besigheidsondersteuningsdienste
- 'n Sentrale toegangspunt tot regeringsbesigheidsteun
- Vroeëwaarskuwingstelsel vir die mislukking van KMMO-besighede
- Gemeenskapsentrepreneurskap-uitreikprogramme vir jongmense, vroue-entrepreneurs, opkomende boere, gestremdes, ens.

HOE WORD DIENSTE GELEWER?

- In drie tale
- Op twee opvoedkundige vlakke
- Deur middel van 'n weldeurdagte aksieplan vir individuele behoeftes

INLEIDING

Baie mense sal graag hul eie onderneming wil besit en bestuur, en ondanks die risiko's doen al hoe meer die groot stap om daardie droom te verwesenlik. Met sorgvuldige beplanning kan risiko's aansienlik verminder word.

Dié werkpak is opgestel om jou te help om die risiko van mislukking te verminder. Dit bied nie 'n volledige oplossing nie en kan ook nie goeie, professionele raad vervang nie. Dit bevat egter 'n nuttige oorsiglys en is 'n bondige gids tot alles wat jy nodig het voordat jy daardie groot sprong waag. Deur vir elke stadium van die stigting van jou onderneming die oorsiglys te volg, sal jy kan bepaal hoe lewensvatbaar jou idee vir 'n onderneming is.

As jy wel voortgaan, sal die werk wat jy gedoen het, sorg dat jy meer gefokus en besigheidsgerig in jou benadering is. 'n Omvattende sakeplan sal jou help met onderhandelings met banke, beleggers en staatsagentskappe.

Onthou een sleutelpunt: Skoenmaker, hou jou by jou lees. As jy 'n goeie skrynwerker is, is dit waarskynlik nie 'n goeie plan om met 'n rekenaaronderneming te begin nie. Vul eers die oorsiglys oor ondernemerskap in, en maak dan 'n lys van jou kennis- en kundigheidsterreine. Lees dit 'n paar keer deur om seker te maak dat niks agterweë gelaat is nie, en dat jy realisties was en nie deur optimisme verblind is nie.

Ons vertrou opreg dat hierdie gids jou van hulp sal wees en wens jou alles van die beste toe met jou sakeonderneming!!

GEBRUIK VAN JOU WERKPAK



Die werkpak deel die proses vir die oprigting van jou eie onderneming in logiese stappe in. Elke stap beslaan 'n eie afdeling. Werk die afdelings in volgorde deur en vul elkeen in voordat jy na die volgende aanbeweeg.

IS JY 'N ENTREPRENEUR?

Om te bepaal of jy die vereistes en uitdagings vorentoe sal kan baasraak, kan jy nagaan of jy die eienskappe van 'n tipiese suksesvolle entrepreneur in die lys hieronder besit.

Het jy?

- baie dryfkrag en energie
- baie selfvertroue
- die vermoë om langtermynverbintenisse aan te gaan
- onafhanklikheid, inisiatief en die vermoë om vernuwend te wees
- integriteit en betroubaarheid
- die vermoë om duidelike doelwitte te stel
- die vermoë om met onsekerheid saam te leef
- groot vasberadenheid om probleme op te los
- geesdrif om matige maar uitdagende risiko's te aanvaar
- die vermoë om mislukking as deel van die leerproses te aanvaar
- deeglike kennis van die voorgenome bedryf
- die ingesteldheid om waar nodig van kundiges gebruik te maak

Gaan die lys deur, beoordeel jou eie hoedanighede en vra jouself af of jy werklik toegerus is vir die eise van die totstandbrenging van jou eie onderneming. Dit is 'n uiters belangrike oefening, en dit is dalk 'n goeie plan om die lys met jou gesin of 'n hegte vriend te bespreek. Jy moet so objektief en eerlik as moontlik probeer wees.



WEET WAT JY WIL HÊ

Daar is 'n motief vir alle gedrag. Die vraag is: "Wat is dié motief?" Dit is 'n vraag wat jy self moet beantwoord voordat jy verder lees. Waarom? As jy jou eie onderneming wil bedryf, gaan dit verantwoordelikheid, risiko en potensiële beloning behels. Die verantwoordelikheid en risiko gaan nie die moeite werd wees indien die onderneming jou nie gee wat jy wil hê nie. Dit duur dalk lank om resultate te kry, en vertraging kan veroorsaak dat jou motivering verdwyn. Onthou egter dat sterk selfmotivering sakesukses ten grondslag lê.

Dink dus goed na oor wat jy werklik van jou eie onderneming wil hê.

- Is dit byvoorbeeld persoonlike rykdom?
- Is dit status?
- Is dit 'n toekoms vir jou gesin?
- Is dit die vryheid om jou eie baas te wees en jou eie besluite te neem?
- Is dit eenvoudig dat jy 'n goeie plan het, en weet jy kan dit laat slaag?

Maak 'n lys, ongeag wat dit is. Bepaal prioriteite en hou dit in gedagte wanneer jy 'n besluit neem – só maak jy seker elke besluit dra by om te sorg jy kry wat jy wil hê.

Onthou ook dat ander mense wat jou dalk geld wil leen of aandele in jou onderneming wil koop, inligting sal wil hê oor wat jou gemotiveer het om dié spesifieke onderneming op te rig.

BEORDELING VAN JOU SAKE-IDEE

Baie ondernemers wat hul eie ondernemings oprig, kan byna al hul besittings verloor indien die onderneming misluk. 'n Lewensvatbaarheidstudie kan nie waarborg dat jy gaan slaag nie, maar dit kan jou help om presies te verstaan wat op jou wag.

Die meeste klein sakeondernemings misluk weens bestuursonbevoegdheid. Dié onbevoegdheid spruit gewoonlik uit 'n gebrek aan ervaring ten opsigte van bemaking, finansiering, aankope en produksie.

Hou die volgende in gedagte om die kans op mislukking tot die minimum te beperk:

- Moenie halsoorkop op jou sakeplan verlief raak nie.
- Doen navorsing om vas te stel of daar 'n groot genoeg vraag na jou produk is.
- Vra kundiges se raad voordat jy jou onderneming op die been bring.
- Moenie die finansiële vereistes van 'n nuwe onderneming onderskat nie.
- Neem jou mededingers in ag voordat jy 'n onderneming oprig.
- Maak seker dat jou produk van dié van jou mededingers verskil en dat klante daarvan bewus sal wees.
- Maak seker dat jy bewus is van al die wette wat op jou soort onderneming van toepassing is.

Gebruik die volgende oorsiglye:

- Omskryf jou onderneming sorgvuldig.
- Hoe groot is die mark? Groei die mark, is dit staties, of krimp dit?
- Noem al die faktore wat welslae bepaal (bv. goeie ligging, lae prys, goeie gehalte).
- Ontleed die situasie:
 - a) deur jou sterk en swak punte in vergelyking met dié van jou mededingers op te noem, en
 - b) deur al die ooglopende markgeleenthede en -bedreigings op te noem.
- Noem die voordele wat jy bo jou mededingers geniet.
- Noem die voordele wat jou mededingers bo jou geniet.
- Noem maniere waarop jy jou voordele kan gebruik.
- Toon aan hoe jy die nadele wat jou in die gesig staar, te bowe gaan kom.
- Beraam jou opbrengste (wins) en vergelyk dit met beraamde koste.
- Noem wat gedoen moet word, wanneer dit gedoen moet word en hoe dit gedoen moet word, en skenk veral aandag aan bemerking, vervaardiging, finansiering en administrasie.

Indien die onderneming nog steeds lewensvatbaar lyk, kan jy 'n uitvoeriger studie onderneem.

KENNIS VAN JOU ONDERNEMING

Maak seker dat jy presies weet in watter bedryf jy werksaam is. Jy sal net op jou kernbedrywighede kan bly konsentreer as jy jou idee presies omskryf. Jy het dié omskrywing ook nodig om jou mark en mededingers uit te ken.

Net soos in sport is dit in die sakewêreld belangrik om jou oog op die bal te hou. Nuwe ondernemings misluk of beleef onnodige terugslae wanneer hul eienaars van die oorspronklike idee afwyk na terreine waarvan hulle minder kundigheid of kennis het. Gevolglik kan hulle hul aandag nie by alles bepaal nie, en loop hulle groter gevaar van mislukking.

Omskryf jou onderneming so presies as wat jy kan, deur in besonderhede antwoorde op die volgende vrae voor te berei:

- Presies watter produk of diens gaan ek my klante bied?
- Gaan ek dit self bied, of deur ander, bv. vennote, werknemers of verspreiders?
- Gaan ek 'n vervaardiger wees? ... 'n monteerder? ... 'n verspreider? ... of 'n diensverskaffer?
- Gaan ek die onderneming ingevolge 'n bedryfsreg (franchise) bedryf?
- Koop ek 'n bestaande onderneming of maatskappy, of bring ek 'n nuwe een op die been?

Vat jou antwoorde saam om 'n presiese en omvattende omskrywing van jou nuwe idee vir 'n onderneming te formuleer.

Voorbeeld:

- *Ek gaan die rekenaardiensbedryf betree en 'n persoonlike hersteldiens vir kleurdruckers op die klant se perseel bied.*
- *Ek gaan die gastebedryf betree en kreatiewe, voorafbereide nageregte wat ek self maak, aan kroëë, gastehuise en klein hotelle verskaf.*
- *Ek gaan die kleinhandel-steundienstebedryf betree en rekenaarstelsels (wat ek self ontwerp en geprogrammeer het en wat op bestaande apparatuur gelaai word) vir die beheer van voorraad- en herbestellingsvlakke voorsien*



NAVORSING OOR JOU MARK

Geen onderneming kan sonder verkope bly bestaan nie. Voordat jy dus begin, moet jy genoeg bewyse hê dat jou produk of diens gaan verkoop, dat die potensiële mark groot genoeg is, en dat daar oor die lang termyn 'n genoegsame vraag na jou produk sal wees.

Die eerste prioriteit is om 'n bemarkingsplan op te stel, maar dan moet jy weet hoe om 'n marknavorsingsontleding uit te voer. Jy moet dus weet:

1. hoe groot die mark is;
2. hoe groot jou aandeel aan die mark waarskynlik gaan wees;
3. watter eienskappe van die produk werklik belangrik is, en
4. hoe jy 'n prys vir die produk kan vasstel, hoe jy dit kan bekendstel en hoe jy dit moet versprei.

Jou navorsing moet dus veral op twee aspekte gerig wees, naamlik jou bedryf (bv. rekenaars of motors) en jou mark (bv. kopers van tweedehandse motors).

1. Navorsing oor jou bedryf - Beantwoord die volgende vrae:

- Wat is die belangrikste bedrywigheid daarin?
- Hoe groot is die bedryf?
- Hoe lank bestaan dit reeds?
- Watter neigings is tans sigbaar (bv. toename in die gebruik van rekenaars)?
- Hoe mededingend is dit? (Is daar groot mededinging?)
- Is daar versperrings vir betreding (bv. hoë koste, streng lisensievereistes)?
- Watter risiko's is daar aan die bedryf verbonde?
- Watter regsoorwegings is daar (bv. wette met 'n invloed op jou soort onderneming)?

2. Navorsing oor jou mark - Beantwoord die volgende vrae:

- Hoe groot is die totale mark ongeveer?
- Wie is my waarskynlikste klante? Beskryf hulle aan die hand van ouderdom, geslag, inkomstegroep, opvoedingsvlak, ligging en kultuurverskille.
- Wat beskou klante as belangrik wanneer hulle koop? Is dit die prys, produkaanloklikheid, dienslewering, ens.?
- Hoeveel soortgelyke produkte of dienste is daar reeds?
- Wie is my belangrikste mededingers wat prys en produkgehalte betref?
- Hoeveel weet ek werklik van my mededingers?
- Wat is my mededingers se sterk en swak punte, en hoe gaan ek daarop reageer?
- Kan ek ten opsigte van prys meeding (bv. teen 'n laer prys verkoop) of beter waarde vir geld bied (bv. verpakking, lewering) - of albei?
- Watter metodes gaan ek gebruik om my produk of diens te versprei?

3. Navorsing oor jou mededingers

Dit is nie noodwendig duur of tydrowend om inligting oor jou mededingers in te samel nie. Die volgende is goedkoop maniere om inligting in te samel:

- Lees sake tydskrifte en die sakegedeeltes van dagblaaie.
- Vra die klante van jou voorste drie mededingers uit.
- Koop jou mededingers se produkte en ondersoek die gehalte, prys, ens. daarvan.
- Besoek handelsuitstallings en vervaardigers se fabriek.

DIE FINANSIERING VAN JOU ONDERNEMING

Jy gaan ongetwyfeld finansiering nodig hê om jou idee op die mark te plaas en te sorg dat jou nuwe onderneming groei en ontwikkel. Jy moet 'n finansiële lewensvatbaarheidstudie uitvoer voordat jy enige hulpbronne aan jou sakeplan bestee.

'n Finansiële lewensvatbaarheidstudie sal jou help om te bepaal:

- of die onderneming 'n wins sal toon;
- hoeveel geld jy in die onderneming sal moet belê;
- hoeveel geld jy sal moet leen;
- hoeveel die bedryfskoste sal beloop;
- hoeveel jy moet verkoop om jou koste te dek;
- wat die omvang van die kontantvloei gaan wees, en
- of die verwagte wins in die lig van die risiko die moeite werd is.

Jy sal veral die volgende twee soorte koste moet oorweeg:

1. Aanvangskoste

- Regsdienste (bv. kontrakte)
- Masjinerie en toerusting
- Voorraad
- Marknavorsing
- Voorsiening van bedryfskoste vir minstens ses maande (bv. salarisse, reklame, huurgeld)

2. Begrote bedryfskoste

- Salarisse en lone
- Huur van perseel en toerusting
- Munisipale dienste, bv. water, elektrisiteit
- Versekering
- Reklame
- Telefoon en skryfbehoeftes, posgeld, ens.



DIE VERKRYGING VAN FINANSIERING

• Eenvoudige sakeplan

Om geld vir 'n klein onderneming te bekom moet jy 'n bondige, eenvoudige sakeplan aan 'n uitlener voorlê.

Jy moet toon:

- waarom die onderneming gesond is, en of jou idee sal slaag;
- hoeveel geld jy nodig gaan hê;
- wanneer die geld terugbetaal sal word, en
- watter sekuriteit jy kan bied.

• Toon syfers

Indien jou onderneming reeds in bedryf is, moet jy jou jongste jaarlikse en/of maandelikse inkomstestate voorlê. Indien jou onderneming 'n eenmansaak of vennootskap is, moet jy enige lening persoonlik waarborg. In dié geval moet jy 'n staat voorlê wat jou persoonlike netto waarde (bates minus laste) toon. Jy moet ook 'n kontantvloeioprojeksie voorsien wat aandui wanneer die lening terugbetaal sal word.

• Tree selfversekerd op

Die finansier se mening oor jou bekwaamheid en betroubaarheid sal 'n groot rol speel in die bank (of ander leningsinstelling) se besluit oor die lening. Wees ontspanne en selfversekerd oor jou sakevooruitsigte. Indien jy befondsing vir 'n betreklik nuwe onderneming wil hê, moet jy 'n opsomming van jou vorige prestasies in jou voorleggingspakket insluit.

• Sorg dat jou voorlegging pasgemaak is

Spreek die behoeftes aan van die persoon wat jy om geld nader. Indien jy leningsfinansiering soek, kan jy dit beklemtoon dat jy die lening beslis sal kan terugbetaal – moenie die klem op die moontlikheid van geweldige winste lê nie. Onthou dat skuldfinansiers nie in die wins deel nie. Allerlei praatjies oor winste sal die

skuldfinansier laat dink dat jy ligtelik risiko's neem of onrealistiese drome droom.

Indien jy daarenteen 'n voorlegging aan aandeelbeleggers doen, sal jy beslis die klem op die winspotensiaal moet lê.

Raadpleeg ook in dié geval mense of organisasies met kundigheid op die terrein van sakefinansiering.

JOU ONDERNEMING EN DIE REG

Die sakewêreld en die reg is onskeibaar – sowel wat die oprigting van jou nuwe onderneming as die bedryf daarvan daarna betref. As 'n eerste stap moet jy op die struktuur van jou nuwe onderneming besluit – eenmansaak, vennootskap, beslote korporasie of maatskappy - en dit is belangrik om hieroor professionele raad in te win voordat jy jou sakeplan finaliseer. Professionele raad sal verseker dat dit vir jou duidelik sal wees watter struktuur vir jou die geskikste is.

Sakestruktuur

Die soort struktuur wat jy kies, sal bepaal hoe jy belas word en watter sakerekords jy moet byhou. Voordat jy verder gaan, moet jy die volgende oorweeg:

1. Eenmansaak

- Hierdie soort onderneming is maklik om tot stand te bring en onderhewig aan die minimum wette/regulasies.
- Jy is persoonlik en algeheel verantwoordelik vir al die skuld en laste van die onderneming.
- Dié soort ondernemingstruktuur kan byvoorbeeld in 'n private maatskappy omskep word.
- Jy neem al die sakebesluite.

2. Vennootskap

- Hierdie soort onderneming is maklik om tot stand te bring en onderhewig aan die minimum wette/regulasies.
- Die verantwoordelikheid word gedeel.
- Verskil van mening tussen vennote kan voorkom.
- Ervaring, finansies en kundigheid word saamgevoeg.

3. Beslote korporasie

- Hierdie soort onderneming is maklik en betreklik goedkoop om te registreer.
- Die eienaars (1-10) is nie persoonlik vir die skuld verantwoordelik nie.
- Die onderneming het groeipotensiaal.
- Dié soort onderneming het meer geloofwaardigheid wanneer met leweransiers en klante onderhandel word.

4. Maatskappy (privaat of openbaar)

- Dié soort onderneming kan net ná 'n uitgerekte prosedure opgerig word.
- Daar is dubbele belasting. Die maatskappy se wins word belas, en dividende word in die hande van aandeelhouers belas.
- Die eienaars word nie vir die onderneming se skuld verantwoordelik gehou nie.

Ander regsoorwegings

Departement van Arbeid

Bepaalde wette beheer die indiensneming, bestuur en ontslag van werkers. Jy moet van jou regte as werkgewer bewus wees, en ook van die regte van die persone wat by jou in diens is. Die streekkantoor van die Departement van Arbeid kan nadere besonderhede verskaf.

Ontvanger van Inkomste

Jy moet die kantoor van die naaste Ontvanger van Inkomste nader oor registrasie vir belastingdoeleindes, veral wat BTW, werknemersbelasting en inkomstebelasting aanbetref.

Handelslisensies

Handelslisensies is nie meer vir bepaalde soorte ondernemings nodig nie. Vir die volgende bedrywighede is lisensies egter wel nodig:

- Die verkoop van maaltye en bederfbare kos op sakepersele
- Die verkoop van wegneemetes en bederfbare kos langs die pad
- Bepaalde soorte gesondheidsgeriewe en vermaak (disko's, rolprentteaters)

Kontaknommers

Arbeidsaangeleenthede: Departement van Arbeid (021) 462-3680

Belastingnavrae: Ontvanger van Inkomste (021) 460-2911 / 086 012 1218

Handelslisensies: Plaaslike Munisipaliteit



DIE OPSTEL VAN 'N SAKEPLAN

Jou sakeplan is jou onderneming se bloudruk. Dit behoort jou 'n duidelike beeld te gee van waarna jy mik, asook jou onderneming se sterk en swak punte, geleenthede en bedreigings in jou sake-omgewing. Gebruik jou sakeplan soos 'n kaart. Soos alle kaarte is dit nie 'n wet van Mede en Perse nie, maar kan gereeld hersien en aangepas word. Probeer 'n omvattende maar bondige plan opstel. Dit is dan vir beleggers en leners makliker om dit te oorskou en daarop kommentaar te lewer.

▼ Jou sakeplan moet die volgende aandui:

- Wat jy gaan doen
- Hoe gaan jy dit doen
- Wanneer gaan jy dit doen
- Waarom glo jy dat die onderneming gaan slaag

Jou sakeplan kan in die formaat hieronder opgestel word. Eenvoudige voorbeelde word as 'n riglyn voorsien en kan nie as afdoende vir 'n volledige, goed opgestelde sakeplan beskou word nie. Jou KMMO-steunsentrum kan hier van groot nut wees.

▼ Voorblad en inhoudblad wat professioneel lyk

- Naam van onderneming (bv. *Drafstap-pendeldiens*)
- Jou persoonlike gegewens (bv. *Kim Buthelezi, Groenstraat 12, Nyanga, tel. 668-6000*)

▼ Opsomming/belangrike kenmerke

- Beskrywing van produk (bv. *pendeldiens tussen Kaapstad-lughawe en hotelle in die sakekern*)
- Waarom die onderneming sal slaag (bv. *sal 'n voltydse, veilige open aflaaidiens van deur tot deur voorsien en eksklusiewe regte van ABC-hotelle verkry*)
- Kort-, middel- en langtermyn doelwitte (bv. *doelwit is aanvanklik om die sakekernmark te verower en dan tot die nasionale vlak uit te brei*).

▼ Sakebeskrywing

- Algemene beskrywing van jou onderneming (bv. *pendeldiens tussen lughawe en sakekern wat met drie voertuie 24 uur per dag in bedryf is*)
- Soort eienaarskap (bv. *beslote korporasie, 1 lid*)
- Uniekheid van produk (bv. *voltyds in bedryf, eksklusiewe regte van ABC-hotelle*)

▼ Bemerkingsplan en -strategie

- Teikenmark (bv. *buitelandse toeriste wat betroubare vervoer van die lughawe na verblyfplekke en terug verlang*)
- Mededingerstrategie (bv. *die meeste mededingers vra min reisgeld, maar is onbetroubaar en is net van 08:00 tot 18:00 beskikbaar*)
- Prys-, produk-, promosie- en verspreidingsstrategie (bv. *pryse sal hoër as mededingers s'n wees, maar 'n meer betroubare 24-uurdiens word met drie voertuie gelewer*)

▼ Finansiële plan en -strategie

- Finansiële ramings: Wins en verlies (*toon berekening van uitgawes teenoor inkomste*), kontantvloei (*toon maandelikse in- en uitvloeie van kontant*), gelykbreekontleding (*toon hoeveel kliënte vervoer moet word of ritte onderneem moet word om die koste te dek*)
- Bron van geld (bv. *die eienaar dra R80 000 by, 'n familielid dra R20 000 as 'n lening by en nog 'n bedrag van R30 000 moet by die bank geleen word*)
- Gebruik van geld (bv. *om drie minibusse en kantoormeubels te koop en salarisse te betaal*)
- Sekuriteit aangebied (bv. *die eienaar sal sy/haar huis as sekuriteit vir enige lening aanbied*)

▼ Bedryfsplan en -strategie

- Personeelkomponent (bv. *die eienaar, drie bestuurders, 'n ontvangsdame*)
- Leweransiers (bv. *ABC-hotelle, akkommodasievoorsieners in die sakekern, toermaatskappye*)
- Beskrywing van die vervaardiging/verspreiding van die produk (bv. *voertuie sal reageer wanneer 'n versoek by 'n oproepsentrum gemaak word; kliënte sal by punt A opgelaai en by punt B afgelaai word*)

WAAR IS JOU PLAASLIKE RED DOOR DIENSPUNT?

- ▼ **Samevatting**
 - Motivering waarom onderneming sal slaag (bv. *Ons bied 'n uitstekende diens met eksklusiewe kontrakte met die ABC-groep hotelle.*)
 - Motivering waarom finansiering toegestaan moet word (bv. *Ons het die mark deeglik ondersoek en is daarvan oortuig dat ons diens kliënte se behoeftes sal bevredig en dus 'n bogemiddelde opbrengs op die belegging sal verseker.*)
- ▼ **Bykomende inligting (afskrifte van steundokumente)**
 - Kredietverslae (bv. *eienaar se bankstate vir die afgelope 12 maande*)
 - Kontrakte (bv. *skriftelike ooreenkoms met ABC-hotelle*)
 - Regsdokumente (bv. *bk-registrasiedokument, openbarebestuurderspermit*)
 - Huurooreenkomste (bv. *afskrif van huurooreenkoms met Lughawemaatskappy vir op- en aflaaiplek*)

ONDERSTEUNING

Die belangrikste ding om te weet is dat hulp wel beskikbaar is: hulp om jou nuwe onderneming op te rig of om jou bestaande onderneming te laat ontwikkel deur middel van opleiding, sake-advies en markinligting.

Besoek jou plaaslike RED DOOR-dienspunt!

Mitchells Plain
Die Promenade
Winkel C-03
h/v AZ Berman- en
Morgensterweg
Tel. (021) 376-2377
Faks (021) 376-4524
InfoMPlain@reddoor.co.za

Atlantis
Atlantis-winkelsentrum Winkel
LS 19
Wesfleur-sirkel
Tel. (021) 572-0901
Faks (021) 572-0919
InfoAtlantis@reddoor.co.za

Hermanus
Mimosa Gateway-winkelsentrum
G-vlak – U4
h/v Hoof- en Mimosastraat
Tel. (028) 312-1812
Faks (028) 312-1849
InfoHermanus@reddoor.co.za

Oudtshoorn
Voortrekkerweg 70
Tel. (044) 272-0751
Faks (044) 272-6173
InfoOudtshoorn@reddoor.co.za

Vredenburg
Hoofstraat 41
Vredenburg
Tel. (022) 719-1962
Faks (022) 719-1965

Khayelitsha
Makhaza-Shoprite-sentrum
Winkel 22
h/v Lansdowne- en Cekekastraat
Tel. (021) 362-6621
Faks (021) 362-6634
InfoKhayelitsha@reddoor.co.za

Knysna
Tuinroetesentrum Onderste
Verdieping
h/v Grey- en Hoofstraat
Tel. (044) 382-7227
Faks (044) 382-7253
InfoKnysna@reddoor.co.za

Paarl
Shoprite-winkellaan Winkel 23
h/v Bergrivier- boulevard en
Vanderlingenstraat
Tel. (021) 872-8804
Faks (021) 872-8154
InfoPaarl@reddoor.co.za

Beaufort-Wes
Winkel 3
Donkinstraat 136
Tel. (023) 415-1109
Faks (023) 414-2779
InfoBWest@reddoor.co.za

Departement van Ekonomiese Ontwikkeling en Toerisme
Tel: (021) 483-2628

