

# Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **kapsalons en schoonheidssalons** (SBI 96.02) · Gegeneerd op 25 mei 2026

Ondernemingen in de kapsalon- en schoonheidssalonsector bieden een breed scala aan diensten gericht op persoonlijke verzorging en esthetiek. Deze diensten omvatten het knippen, kleuren en stylen van haar, evenals huidverzorging, manicures, pedicures en andere schoonheidsbehandelingen. Klanten variëren van individuen die op zoek zijn naar routineonderhoud tot degenen die zich voorbereiden op speciale gelegenheden.

De markt voor kapsalons en schoonheidssalons is dynamisch en competitief, met een diversiteit aan spelers, variërend van kleine, onafhankelijke salons tot grotere ketens. De sector wordt beïnvloed door trends in mode en persoonlijke verzorging, evenals door de economische omstandigheden die de bestedingspatronen van consumenten beïnvloeden. Technologie speelt ook een rol, met online boekingsystemen en sociale media die belangrijk zijn voor klantinteractie en marketing.

Ondernemers in deze sector moeten zich bewust zijn van de noodzaak om zich aan te passen aan veranderende klantbehoeften en trends. Dit vereist niet alleen vakmanschap en creativiteit, maar ook een sterk begrip van klantrelaties en bedrijfsbeheer. Het succes in deze sector hangt af van de kwaliteit van de dienstverlening en de ervaring die klanten in de salon ervaren.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **83.9%** (CBS-data, FirmFocus brancheinformatie).

## Inhoud

### 1. De onderneming

2. De ondernemer
3. De markt
4. De organisatie
5. Risico's en kwaliteit
6. Strategie
7. Financieel plan

## 1. De onderneming

---

### Bedrijfsidee

Het bedrijf richt zich op het aanbieden van premium kapsalon- en schoonheidsdiensten, specifiek gericht op de drukke professional die waarde hecht aan efficiëntie en luxe. Gelegen in het hart van de zakenwijk, biedt de salon een breed scala aan diensten, waaronder knippen, stylen, kleuren, manicure, pedicure en gezichtsbehandelingen. De salon onderscheidt zich door het aanbieden van express-behandelingen die binnen 30 minuten kunnen worden voltooid, zonder in te boeten op kwaliteit. Tevens zijn er abonnementen beschikbaar waarmee klanten op vaste tijden hun behandelingen kunnen inplannen, wat flexibiliteit en gemak biedt. De salon maakt gebruik van hoogwaardige producten van gerenommeerde merken en biedt een moderne, rustige omgeving die bijdraagt aan een gevoel van ontspanning en vernieuwing.

### Missie

Onze missie is om hoogwaardige, gepersonaliseerde haar- en schoonheidsdiensten te bieden die de natuurlijke schoonheid van onze klanten benadrukken. We streven naar uitmuntendheid door het gebruik van de nieuwste technieken en producten, terwijl we een duurzame en milieuvriendelijke bedrijfsvoering hanteren. Onze kernwaarden zijn klantgerichtheid, innovatie en integriteit. We zien het als onze maatschappelijke rol om een veilige en inclusieve omgeving te creëren waar iedereen zich welkom en gewaardeerd voelt, en om bij te dragen aan het welzijn van onze gemeenschap.

## **Visie**

Onze onderneming ziet de toekomst van kapsalons en schoonheidssalons als een tijdperk van gepersonaliseerde klantbeleving, ondersteund door technologische innovaties. We streven ernaar een pionier te zijn in het aanbieden van op maat gemaakte diensten door gebruik te maken van data-analyse en AI-gestuurde aanbevelingen voor haar- en huidverzorging. We geloven in duurzaamheid en zullen ons inzetten voor milieuvriendelijke producten en processen. Daarnaast willen we een rol spelen in de opleiding en ontwikkeling van personeel, om zo de kwaliteit en consistentie van onze diensten te waarborgen. Ons doel is om een toonaangevend voorbeeld te zijn van innovatie en klantgerichtheid in de branche.

## **2. De ondernemer**

---

### **Sterktes**

De ondernemer beschikt over uitgebreide ervaring in de kapsalon- en schoonheidssalonbranche, met specifieke expertise in hedendaagse knip- en kleurtechnieken. Zij heeft een bewezen trackrecord in het opbouwen van een loyale klantenkring door uitstekende klantenservice en persoonlijke aandacht. Haar sterke communicatieve vaardigheden zorgen voor een effectieve interactie met zowel klanten als teamleden. Daarnaast heeft ze een scherp oog voor detail en een sterk gevoel voor esthetiek, wat essentieel is voor het leveren van kwaliteitsdiensten. De ondernemer is goed op de hoogte van de nieuwste trends en producten, waardoor ze haar diensten voortdurend kan innoveren. Haar leiderschapsvaardigheden stellen haar in staat om een gemotiveerd en efficiënt team te leiden, wat bijdraagt aan een positieve en productieve werkomgeving.

### **Aandachtspunten**

Een zwakte van de ondernemer kan zijn dat hij of zij onvoldoende aandacht besteedt aan het bijhouden van de laatste trends en innovaties in de kapsalon- en schoonheidssalonbranche. Dit kan resulteren in een aanbod dat niet meer aansluit bij de veranderende wensen van klanten. Daarnaast kan het gebrek aan ervaring met financiële planning en budgetbeheer leiden tot inefficiëntie en kostenoverschrijdingen. Ook kan het ontbreken van sterke leiderschapsvaardigheden een uitdaging vormen bij het aansturen

van personeel en het creëren van een motiverende werkomgeving. Ten slotte kan onvoldoende aandacht voor marketing en klantrelaties de groei van de onderneming belemmeren.

## **Branche-ervaring**

Met meer dan tien jaar ervaring in de kapsalons en schoonheidssalons branche heb ik een diepgaand inzicht ontwikkeld in de dynamiek van deze sector. Ik heb een kappersopleiding afgerond aan de Nederlandse Kappersakademie, wat me een solide basis heeft gegeven in zowel klassieke als moderne kniptechnieken. Daarnaast heb ik diverse cursussen gevolgd op het gebied van huidverzorging en cosmetische behandelingen, waaronder een certificaat in schoonheidsverzorging van de ANBOS. Mijn werkervaring omvat vijf jaar als senior stylist bij een toonaangevende salon, waar ik verantwoordelijk was voor het trainen van junior stylisten en het ontwikkelen van klantrelaties. Door mijn actieve deelname aan vakbeurzen en netwerkevenementen, heb ik een sterk netwerk opgebouwd met leveranciers en andere professionals in de branche.

## **3. De markt**

---

### **Marktbeschrijving**

De markt voor kapsalons en schoonheidssalons in Nederland is competitief en dynamisch, met een aanzienlijke omvang die de afgelopen jaren stabiel is gebleven. Ondanks economische schommelingen blijft de vraag naar persoonlijke verzorging en wellness sterk, aangedreven door een groeiende focus op zelfzorg en esthetiek. Innovaties zoals duurzame en biologische producten, evenals technologieën zoals online boekingsystemen, spelen een belangrijke rol in de sector. Er is een opkomende trend naar gespecialiseerde diensten, zoals natuurlijke haarverzorging en huidverbeteringsbehandelingen, waardoor salons zich kunnen onderscheiden in een verzadigde markt. De belangrijkste spelers variëren van grote ketens met meerdere vestigingen tot onafhankelijke salons die zich richten op nichemarkten. Lokale concurrentie is intens, maar biedt ook kansen voor salons die unieke ervaringen en persoonlijke service bieden. De groei van de markt wordt verder gestimuleerd door de toenemende bereidheid van consumenten om te investeren in premium diensten en producten.

## **Marktsegmentatie**

In de branche van kapsalons en schoonheidssalons (SBI 96.02) kan de markt worden gesegmenteerd in verschillende klantgroepen. Ten eerste zijn er de jonge professionals, vaak tussen de 20 en 35 jaar, die op zoek zijn naar trendy kapsels en verzorgingsproducten. Ze hechten waarde aan snelle service en online boekingsmogelijkheden. Een tweede segment bestaat uit gezinnen, waarbij moeders vaak de beslissers zijn voor gezinsleden en geïnteresseerd zijn in gezinsvriendelijke aanbiedingen en services. Senioren vormen een derde segment; zij zoeken doorgaans naar klassieke stijlen en persoonlijke aandacht. Tot slot is er een groeiend aantal mannelijke klanten, die steeds vaker gebruikmaken van zowel kappers- als schoonheidsdiensten. Deze groep waardeert privacy en gespecialiseerde producten voor mannen. Elk segment heeft specifieke behoeften die gericht zijn op gemak, kwaliteit en klantbeleving.

## **Locatie en distributie**

De gekozen locatie voor onze kapsalon en schoonheidssalon bevindt zich in een drukbezocht winkelgebied met een hoge voetgangersstroom, wat essentieel is voor zichtbaarheid en het aantrekken van spontane klanten. Het pand is goed bereikbaar met het openbaar vervoer en er is voldoende parkeergelegenheid in de nabije omgeving, wat bijdraagt aan het gemak voor klanten. De locatie biedt een modern en uitnodigend interieur met voldoende ruimte voor meerdere behandelstations en een aparte wachtruimte. Nabijheid van complementaire bedrijven zoals kledingwinkels, cafés en wellnesscentra versterkt de aantrekkingskracht. De demografische samenstelling van de buurt bestaat voornamelijk uit jonge professionals en gezinnen, wat aansluit bij onze doelmarkt. Deze factoren samen maken de locatie ideaal voor het opbouwen van een loyale klantenkring en het vergroten van de zichtbaarheid.

## **Distributie- en verkoopkanalen**

In de branche van kapsalons en schoonheidssalons worden voornamelijk directe verkoopkanalen gebruikt. Klanten bezoeken de fysieke locatie voor diensten zoals knippen, kleuren en schoonheidsbehandelingen. Online boekingsystemen en mobiele apps worden steeds belangrijker als kanaal om afspraken te maken en klantenbinding te

versterken. Daarnaast maken salons gebruik van sociale media platforms zoals Instagram en Facebook voor marketingdoeleinden en om hun diensten te promoten. Productverkoop vindt vaak plaats in de salon zelf, waarbij klanten haar- en schoonheidsproducten aanschaffen die door de stylist worden aanbevolen. E-commerce websites bieden een aanvullend kanaal voor productverkoop, waarbij klanten online producten kunnen bestellen voor levering aan huis. Samenwerkingen met lokale bedrijven en deelname aan lokale evenementen kunnen extra zichtbaarheid en klantenwerving genereren.

## **4. De organisatie**

---

### **Organisatiestructuur**

Een typische organisatiestructuur voor een kapsalon en schoonheidssalon bestaat vaak uit een eenmanszaak of een besloten vennootschap (BV) als rechtsvorm. De eigenaar of directeur is verantwoordelijk voor de strategische beslissingen en dagelijkse leiding. Onder de eigenaar vallen verschillende operationele rollen.

De salonmanager coördineert de dagelijkse activiteiten, beheert het personeel en zorgt voor een efficiënte planning. Kappers en schoonheidsspecialisten vormen de kern van het team en bieden directe diensten aan klanten. Zij zijn verantwoordelijk voor het leveren van hoogwaardige behandelingen en klanttevredenheid.

Ondersteunende rollen kunnen bestaan uit een receptionist(e) die verantwoordelijk is voor klantontvangst, afsprakenbeheer en telefonische communicatie. Een marketing- en salesmedewerker kan bijdragen aan de promotie van de salon en klantrelaties versterken.

In grotere salons kan er ook een financieel medewerker zijn die zich richt op boekhouding en budgetbeheer. De structuur is vaak flexibel om in te spelen op veranderende klantbehoeften en marktomstandigheden.

### **Bedrijfsprocessen**

Onze kapsalon en schoonheidssalon hanteert een efficiënt en gestroomlijnd bedrijfsproces om de klanttevredenheid en operationele efficiëntie te maximaliseren.

**Inkoop:** We selecteren zorgvuldig onze leveranciers voor hoogwaardige haar- en schoonheidsproducten. Wekelijks worden voorraden gecontroleerd en bestellingen

geplaatst om een optimale voorraad te garanderen, waarbij we letten op de laatste trends en innovaties in de markt.

Productie/dienstverlening: Onze diensten omvatten knippen, kleuren, styling, gezichtsbehandelingen en andere schoonheidsbehandelingen. We werken uitsluitend met gecertificeerde en ervaren stylisten en schoonheidsspecialisten. Dagelijks worden afspraken efficiënt ingepland en diensten gepersonaliseerd volgens de wensen van de klant, waarbij hygiëne en klanttevredenheid centraal staan.

Verkoop: Naast diensten verkopen we ook professionele haar- en schoonheidsproducten in de salon. Ons verkoopteam is getraind om klanten te adviseren over producten die hun persoonlijke stijl en behoeften aanvullen. We maken gebruik van promoties en loyaliteitsprogramma's om de verkoop te stimuleren.

Administratie: De administratieve processen omvatten het bijhouden van klantgegevens, facturatie, salarisadministratie en financiële rapportage. We maken gebruik van moderne salonsoftware om deze processen te automatiseren en te stroomlijnen, waardoor we inzicht krijgen in de prestaties en efficiëntie van onze onderneming.

## **Inkoop en leveranciers**

Bij de inkoop voor kapsalons en schoonheidssalons is het essentieel om te focussen op kwaliteit en betrouwbaarheid van producten en leveranciers. Typische inkooppatronen omvatten haarproducten zoals shampoos, conditioners, stylingproducten, en kleuringen. Daarnaast zijn huidverzorgingsproducten, nagelproducten, en salonbenodigdheden zoals handdoeken, scharen, en föhns cruciaal. Het is belangrijk om samen te werken met erkende leveranciers die consistent hoogwaardige producten leveren en een goede reputatie hebben in de branche. Veel salons kiezen voor langdurige samenwerkingen met leveranciers die flexibiliteit in leveringen bieden en die regelmatig nieuwe productinnovaties introduceren. Het onderhouden van een goede relatie met leveranciers kan leiden tot voordelige betalingsvoorwaarden en exclusieve toegang tot nieuwe producten. Het is ook verstandig om te diversifiëren door meerdere leveranciers te hebben om risico's te spreiden.

## **Vergunningen en registraties**

Voor het starten van een kapsalon of schoonheidssalon (SBI 96.02) zijn er diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een inschrijving bij de Kamer van Koophandel (KvK) noodzakelijk. Daarnaast moet de onderneming voldoen aan de Wet milieubeheer, waarvoor mogelijk een melding of vergunning nodig is bij de gemeente. Voor het gebruik van bepaalde cosmetische producten en apparatuur kan een notificatie bij het RIVM verplicht zijn. Indien de salon massages aanbiedt, is een registratie bij de Kamer van Koophandel onder de juiste SBI-code essentieel. Keurmerken zoals ANKO of ANBOS kunnen bijdragen aan de professionaliteit en klantvertrouwen, maar zijn niet verplicht.

## **5. Risico's en kwaliteit**

---

### **Risico's**

Een belangrijk operationeel risico voor kapsalons en schoonheidssalons is het afhangen van gekwalificeerd personeel. Het vinden en behouden van getalenteerde stylisten en therapeuten kan uitdagend zijn, gezien de hoge concurrentie en de neiging van personeel om te wisselen tussen salons. Marktgerelateerd is er het risico van veranderende consumententrends en voorkeuren. Klanten zijn steeds meer op zoek naar innovatieve behandelingen en producten, en salons moeten zich voortdurend aanpassen om aan deze veranderende eisen te voldoen. Financieel gezien kan de onderneming geconfronteerd worden met een risico van schommelende inkomsten, vooral omdat de branche gevoelig is voor economische cycli. In tijden van economische neergang kunnen klanten bezuinigen op luxe-uitgaven zoals schoonheidsbehandelingen. Daarnaast kunnen stijgende kosten voor huur en producten de winstmarges onder druk zetten. Het is essentieel voor een salon om een solide financieel beheer en een flexibel bedrijfsmodel te hanteren om deze risico's te mitigeren.

### **Kwaliteitsborging**

In de kapsalons en schoonheidssalons branche wordt kwaliteit geborgd door het naleven van erkende keurmerken zoals de ANKO (Algemene Nederlandse Kappers Organisatie) en de ANBOS (Algemene Nederlandse Branche Organisatie Schoonheidsverzorging). Deze keurmerken garanderen dat de salons voldoen aan gestandaardiseerde eisen op het

gebied van hygiëne, veiligheid en vakbekwaamheid. Daarnaast worden interne controles uitgevoerd om de consistentie van de dienstverlening te waarborgen. Dit omvat regelmatige training en bijscholing van personeel om op de hoogte te blijven van de nieuwste technieken en producten. Sommige salons implementeren ook ISO 9001-certificering voor kwaliteitsmanagementsystemen, wat helpt bij het verbeteren van klanttevredenheid en operationele efficiëntie. Klantfeedback wordt actief verzameld en geanalyseerd om continue verbeteringen door te voeren.

## **Aansprakelijkheden en verzekeringen**

In de kapsalon- en schoonheidssalonbranche zijn er verschillende aansprakelijkheden en verzekeringen van belang. Allereerst is er de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering, die dekking biedt voor schadeclaims van klanten door bijvoorbeeld allergische reacties of letsels tijdens behandelingen. Daarnaast is een beroepsaansprakelijkheidsverzekering essentieel, aangezien deze bescherming biedt tegen claims die voortvloeien uit fouten of nalatigheid bij het uitvoeren van professionele diensten. Verder is het raadzaam om een inventaris- en goederenverzekering af te sluiten om schade aan apparatuur en voorraden door brand, diefstal of waterschade te dekken. Tot slot kan een rechtsbijstandverzekering nuttig zijn om juridische kosten te dekken bij geschillen met klanten of leveranciers. Deze verzekeringen helpen om financiële risico's te minimaliseren en de continuïteit van de onderneming te waarborgen.

## **6. Strategie**

---

### **SWOT-analyse**

Breng intern (sterktes en zwaktes) en extern (kansen en bedreigingen) in kaart. Houd de lijsten kort en concreet — drie tot vijf punten per kwadrant geeft genoeg context zonder de uitwerking onhandelbaar te maken.

- Sterktes: wat doet u beter dan vergelijkbare ondernemingen in deze sector.
- Zwaktes: wat moet anders of beter, eerlijk benoemd.
- Kansen: branche-trends en marktbewegingen die in uw voordeel werken.
- Bedreigingen: ontwikkelingen waar u zich tegen moet wapenen.

## Confrontatiematrix en strategische keuzes

Leg de SWOT-punten naast elkaar en bepaal welke combinaties tot keuzes leiden: een sterkte die een kans uitbuit, een zwakte die een bedreiging vergroot. De strategische keuzes vormen daarmee de rode draad waarmee marketing, organisatie en financieel plan elkaar versterken.

### Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner

In Firmfocus Business Planner doorloopt u SWOT, confrontatiematrix en strategische keuzes als afzonderlijke stappen. Branche-cijfers en AI-suggesties helpen u de items concreet te maken in plaats van algemeen.

**Begin met Firmfocus Business Planner → [firmfocus.biz/business-planner](https://firmfocus.biz/business-planner)**

## 7. Financieel plan

---

### Investerings- en financieringsplan

Wat heeft u nodig om de onderneming op te starten en hoe wordt dat gefinancierd? Splits investeringen in vaste activa (inrichting, apparatuur, voertuigen) en aanloopkosten (eerste voorraad, marketing, vergunningen). Aan de financieringskant: eigen inbreng, lening, krediet of subsidie.

- Investerings: wat koopt u en wat schrijft u in welk tempo af.
- Werkkapitaal: voorraad, debiteuren en vooruitbetaalde kosten in de eerste maanden.
- Financiering: eigen geld, bank, microkrediet, familie of partners.

### Exploitatiebegroting en cashflow

Een meerjarige winst-en-verliesprognose laat zien wanneer de onderneming break-even draait. De cashflow-prognose laat zien of u in de tussentijd voldoende geld op de rekening houdt — winst maken kan, terwijl u toch maanden in een liquiditeitstekort zit.

- Omzetprognose op basis van realistische aannames (klanten × besteding × frequentie).
- Variabele en vaste kosten, met aandacht voor sectortypische posten.
- Resultaat per jaar plus cashflow per maand voor het eerste jaar.

### **Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner**

In Firmfocus Business Planner rekent u investering, financiering, omzet, kosten en cashflow door met behulp van branchecijfers van uw sector. U ziet meteen wanneer de onderneming break-even draait en hoeveel financiering u realistisch nodig heeft.

**Begin met Firmfocus Business Planner → [firmfocus.biz/business-planner](https://firmfocus.biz/business-planner)**

### **Dit is een sectorvoorbeeld, geen op u toegesneden plan.**

Wilt u uw eigen plan in dezelfde structuur uitwerken, met sector-specifieke AI-suggesties die op uw eigen tekst inhaken en met een Word- of PDF-export? Probeer Firmfocus Business Planner 14 dagen gratis. Het account verloopt vanzelf, geen creditcard nodig.

**[firmfocus.biz/business-planner](https://firmfocus.biz/business-planner)**

*Deze voorbeeldtekst is sectorgenerisch geformuleerd op basis van publieke branche-informatie en bevat geen persoonsgegevens of specifieke bedrijfsnamen. Bedragen, percentages en regelgeving wisselen per situatie; controleer feiten altijd zelf voordat u ze in uw eigen plan opneemt.*

---

Voorbeeld-ondernemingsplan voor **kapsalons en schoonheidssalons** (SBI 96.02) — gegenereerd door [firmfocus.biz](https://firmfocus.biz).