



10 PRAKTISCHE TIPS VOOR STARTENDE ONDERNEMERS



Auteur

Janet Schouten
Ondernemerscoach

**BUSINESS
SHAKERS!**

Inleiding

Het starten van een eigen onderneming kan ontzettend spannend zijn. Er komt veel bij kijken en het is soms lastig waar je moet beginnen. Ook ik heb op dit punt gestaan. Vanaf een baan in loondienst maakte ik de stap naar het ondernemerschap. En spannend dat ik het vond!

Een goede voorbereiding is het halve werk. Zeker al het gaat om de praktische zaken. Want op internet lees je wel wat je kunt doen, maar ik miste vaak hoe je dat dan aan kunt pakken. Daarom heb ik dit e-book geschreven met 10 praktische tips voor de startende ondernemer, om je te helpen bij het opstarten en laten groeien van jouw bedrijf.

Wil je nog een stap verder gaan? Dan zijn de e-learnings van Business Shakers wat voor jou! Het programma 'Start-up' bestaat uit 4 modules waar je met leuke korte e-learnings leert wat de belangrijkste dingen zijn die je moet weten als je voor jezelf gaat beginnen. Van het schrijven van een ondernemingsplan tot het bouwen van een website, huisstijl of uitzoeken van een verzekeringen. Je gaat stap voor stap door alle lessen heen. In begrijpelijk taal, met animaties, expert video's en handige opdrachten.

Maak jij gebruik van de springplank die wij met onze experts voor jou ontwikkeld hebben?



Bekijk [hier](#) wat er allemaal in het programma zit! Verder kun je bij mij ook voor business coaching terecht, in een groep of individueel. Je kunt me bereiken via team@business-shakers.com

Met dit e-book geef ik je in elk geval de 10 belangrijkste inzichten die jou gaan helpen bij het starten van je bedrijf.

Veel leesplezier!

Janet Schouten

Tip 1: Weet wie jouw doelgroep is

Tip 2: Maak een goed business plan

Tip 3: Je financiën op orde

Tip 4: Bepaal jouw USP

Tip 5: Doe wat je beloofd

Tip 6: Wees flexibel en pas je aan

Tip 7: Zorg voor een goede online aanwezigheid

Tip 8: Maak gebruik van netwerken

Tip 9: Vertrouw op wat je kunt

Tip 10: Zorg voor een goede work-life balance

Tip 1: Weet wie jouw doelgroep is



Als ondernemer is het belangrijk om te weten wie je doelgroep is, zodat je hier jouw marketing- en verkoopstrategie op kunt afstemmen.

Denk er maar eens over na... is heel de wereld jouw doelgroep? Of iedereen in Nederland? Nee, dat kan specifieker!

Als je weet wie je doelgroep is en je ze begrijpt, kun je jouw producten en diensten beter afstemmen op hun behoeften en wensen, en hierdoor jouw bedrijf succesvoller maken. Maar hoe kun je als ondernemer bepalen wie jouw doelgroep is?

Kijk naar jouw product of dienst. Wat bied je aan en wie heeft hier behoefte aan?

Maak een lijst van de kenmerken van jouw product of dienst en welke groep mensen hier het meest baat bij heeft. Noteer ook wat de kenmerken zijn van jouw klant.

Dit helpt je om een beeld te vormen van jouw potentiële klanten.

Daarnaast is het belangrijk om marktonderzoek te doen. Hierdoor kun je informatie verzamelen over jouw doelgroep en hun behoeften en wensen. Analyseer bijvoorbeeld de demografische gegevens van jouw potentiële klanten, zoals leeftijd, geslacht, locatie en inkomen. Zo krijg je een beter beeld van wie jouw doelgroep is en hoe je deze het beste kunt bereiken.

Wat je verder ook kunt doen is je concurrenten analyseren. Hoe stemmen zij hun producten of diensten af op deze groep. Hierdoor krijg je inzicht in de concurrentie en kun je jouw eigen strategie hierop afstemmen.

In de e-learnings van het programma 'Start-up' vind je een handige vragenlijst die helpt om je doelgroep te bepalen.

Tip 2: Maak een goed business plan



Zet jouw bedrijfsidee op papier. Een goed business plan is belangrijk voor een succesvolle start van jouw onderneming. Hierin beschrijf je jouw producten of diensten, marktonderzoek, concurrentieanalyse, financiën en marketingstrategie.

Door hier al over na te denken voordat je begint zorg je ervoor dat je duidelijk beeld krijgt van jouw bedrijfsdoelen en -strategieën, maar ook om eventuele investeerders en partners te overtuigen.

Maar hoe maak je nu een goed businessplan?

Er is een lange en een korte versie voor.

1. Ondernemingsplan

Heb je een financiering van de bank nodig? Dan is een ondernemingsplan verplicht. De bank wil inzicht in jouw plannen om te kunnen bepalen of zij jou de lening willen verstrekken. Een bank wil natuurlijk niet het risico lopen dat je uiteindelijk je lening niet terug kan betalen.

De meeste banken hebben wel een template beschikbaar wat je kunt gebruiken. Kijk maar eens op hun website.

Zorg dat je een financieel adviseur hebt die met je meedenkt over de financiële onderdelen in je plan. Dit moet goed uitgedacht zijn voordat je naar een bank stapt.

2. Lean Business Canvas Model van Ash Maurya

Dit is een wat eenvoudiger model, waarbij je op 1A4tje antwoord geeft op de belangrijkste vragen die je als ondernemer zou moeten beantwoorden. Het zijn 9 pijlers waar je kort en krachtig antwoord op geeft.

Met een goed businessplan denk je na over bedrijfsdoelen en -strategieën, hoe de markt in elkaar zit en wat dit financieel op gaat leveren. Zo kun je jouw bedrijf succesvol starten en runnen, en potentiële investeerders en partners overtuigen van jouw visie en potentie.

Klink misschien ingewikkeld maar dit kan stap voor stap. In de e-learnings van het programma 'Start-up' pak je steeds een onderdeel aan. Dan wordt het business plan vervolgens een stuk makkelijker om in te vullen!

Tip 3: Je financiën op orde



Als ondernemer is het belangrijk om jouw financiën op orde te houden. Hou je inkomsten en uitgaven goed bij, zodat je inzicht hebt in jouw financiële situatie en hierop kunt anticiperen. Maar hoe houd je jouw financiën op orde als ondernemer?

Uurtarief

Of je nu freelancer bent of niet, het is belangrijk als ondernemer dat je weet wat jij per uur moet verdienen. Dat is een deel van de kosten die jij vanuit je onderneming moet betalen. Niet al je uren zullen declarabel zijn, want de tijd die je besteed aan het maken van je website of doen van de boekhouding kun je niet doorbelasten aan je klant. Wel moet je deze uren noteren, voor de belastingdienst. Bij controle willen zij weten of je 1225 uur hebt gewerkt om in aanmerking te komen voor de ondernemersaftrek.

Financieel overzicht

Maak een lijst van al jouw inkomstenbronnen en uitgaven voor je onderneming. Zet dit in een exploitatiebegroting. Dan krijg je direct inzicht of dat geld wat je verdient voldoende is om je kosten en je eigen salaris uit te betalen.

Een goed boekhoudsysteem

Ik kom het nog te vaak tegen dat er gebruik gemaakt wordt van een gratis boekhoudsysteem. Heb ik ook gedaan ooit... mijn grootste fout. Ik had nul inzicht in de cijfers en irriteerde me mateloos aan het systeem.

Hou zakelijke en privé-uitgaven gescheiden. Neem een aparte bankrekening voor jouw bedrijf.

Evalueren

Zorg dat je per kwartaal en elk jaar evalueert zodat je bij kunt sturen. In een goed boekhoudsysteem heb je inzicht in jouw financiële situatie en bepaal welke acties je moet ondernemen om deze te verbeteren. Door regelmatig te evalueren en bij te sturen, kun je jouw financiën op lange termijn op orde houden én verbeteren.

Tip 4: Bepaal jouw USP



Een unique selling proposition (USP) is de unieke eigenschap van jouw product of dienst waarmee je je onderscheidt van jouw concurrenten. Het bepalen van jouw USP is essentieel om jouw product of dienst te kunnen positioneren en effectief te kunnen verkopen. Maar hoe kun je jouw USP bepalen?

Bepaal jouw USP door jouw doelgroep en concurrenten te analyseren, en jouw eigen sterke punten te benadrukken. Wat doe jij wel, of juist niet. Door jouw USP af te stemmen op de behoeften en wensen van jouw doelgroep en jouw sterke punten te benadrukken, kun je jouw product of dienst effectief positioneren en succesvol verkopen.

Voorbeeld tekst:

<vul in welke eigenschap je uniek maakt> is een belangrijk punt waarin <bedrijfsnaam> zich onderscheidt van de concurrentie. Hiermee kunnen we onze klanten <vul in wat het klanten aan meerwaarde biedt>.

Benoem de dingen waarmee jij je onderscheidt van andere bedrijven en waarom een klant dus voor jouw bedrijf zal kiezen. Zorg voor goede argumentatie. Lange levensduur, goede service, garantie, natuurlijke ingrediënten, klimaat neutraal, gemaakt door kunstenaars. Het MOET wel echt waar zijn wat jij hier vertelt. Anders klopt je marketing niet met de realiteit en zal je veel klanten teleurstellen.

Let op dat je geen teksten van anderen kopieert, dat mag niet.

Tip 5: Doe wat je beloofd



Doen wat je beloofd klinkt simpel, maar het is super belangrijk voor het behouden van klanten en het opbouwen van een goede reputatie. Het slechtste wat je kunt doen is je afspraken niet nakomen. Geloof me, dit is waar veel ondernemers uiteindelijk klanten door verliezen.

Vergeet nooit een afspraak met de klant, kom op tijd. Lever wat je belooft. Zorg dat je snel en adequaat reageert op vragen en klachten en zorg voor een goede after-sales service.

Als ondernemer is het van groot belang om je klanten tevreden te stellen en een goede service te bieden. Door klanttevredenheid hoog in het vaandel te hebben, kan je loyaliteit en positieve mond-tot-mondreclame opbouwen. Een goede manier om te beginnen is door een uitgebreide kennis te hebben van jouw producten of diensten en hoe deze aan de behoeften van klanten kunnen voldoen. Hierdoor kan je jouw klanten adviseren en ondersteunen bij het maken van de juiste keuze.

Een andere manier om een goede service te bieden is door duidelijke en transparante communicatie. Wees open en eerlijk over de producten of diensten die je aanbiedt, de prijzen en de levertijden. Zorg ervoor dat je vragen van klanten snel beantwoordt en biedt ondersteuning bij problemen of klachten. Door een goede communicatie en snelle reactietijd kan je de relatie met klanten versterken en hun vertrouwen winnen.

Heb je medewerkers? Zorg dat je dan investeert in de ontwikkeling van jouw medewerkers. Zij zijn degenen die direct contact hebben met klanten en het gezicht van jouw bedrijf zijn. Zorg ervoor dat zij beschikken over de juiste vaardigheden en kennis om een goede service te bieden en de verwachtingen van klanten te overtreffen. Door jouw medewerkers te trainen en te ondersteunen, kan je als ondernemer zorgen voor een goede service en tevreden klanten.

Tip 6: Wees flexibel en pas je aan



Hiermee bedoel ik niet dat je alles maar moet doen wat je klant vraagt. Het gaat hier om je strategie om succesvol te blijven. Ondernemen is werken, problemen oplossen en je aanpassen. Soms is dat inspelen op de vraag van klanten, veranderingen in de markt of het meegaan met trends. Dat vraagt flexibiliteit van jou.

Een goede manier om flexibel te zijn, is door regelmatig de markt te monitoren en trends te volgen. Hierdoor kun je snel inspelen op veranderingen en innovaties doorvoeren in jouw producten of diensten.

Een andere manier om flexibel te zijn, is door jouw bedrijfsprocessen te optimaliseren en te automatiseren. Dit kan leiden tot meer efficiëntie, kostenbesparingen en betere (klanten)service. Bijvoorbeeld, door het gebruik van digitale tools en systemen kan je jouw administratie en communicatie met klanten stroomlijnen.

Daarnaast is het belangrijk om te luisteren naar feedback van klanten en medewerkers. Dit kan je helpen om te begrijpen wat er speelt in de markt en waar jouw bedrijf kan verbeteren. Door open te staan voor feedback en deze te gebruiken om jouw bedrijf te ontwikkelen, kun je als ondernemer flexibel zijn en je aanpassen aan veranderingen.

Bespreek je zakelijke uitdagingen met andere ondernemers of met een ondernemerscoach. Dat advies is veel waardevoller dan wanneer je een familielid of vriend vraagt die weinig verstand van jouw onderneming heeft.

Tip 7: Zorg voor een goede online aanwezigheid



Ben je niet online zichtbaar, dan kan je klant je niet vinden. Een goede online aanwezigheid is dus cruciaal voor iedere onderneming, of het nu gaat om een kleine start-up of een groot bedrijf. Maar hoe zorg je voor een goede online aanwezigheid?

Social Media

Zorg dat je zichtbaar bent op social media. Kies de social media platforms die het meest relevant zijn voor jouw doelgroep en zorg voor regelmatige posts. Door actief te zijn op social media kun je jouw merkidentiteit versterken en een groter publiek bereiken. LinkedIn is voor zakelijke connecties een must.

Website

Kleinere ZZP-ers volstaan misschien al met alleen een goed profiel op LinkedIn, maar voor veel bedrijven is een professionele en gebruiksvriendelijke website ook belangrijk om te hebben. Zorg dat jouw website er goed uitziet en gemakkelijk te navigeren is. Zorg ook voor waardevolle inhoud, zoals blogposts, productbeschrijvingen en klantrecensies. Dit kan niet alleen helpen om jouw bedrijf te positioneren als een expert in jouw vakgebied, maar ook om jouw website hoger te laten scoren in zoekmachines.

Wist je dat Wordpress het meest gebruikte CMS systeem is voor websites? Hierin zijn veel standaard templates beschikbaar die ook niet te duur zijn.

Online marketing.

Dit kan bijvoorbeeld door middel van zoekmachine optimalisatie (SEO), pay-per-click (PPC) advertenties of e-mailmarketing. Door te investeren in online marketing kun je meer bezoekers naar jouw website trekken en meer potentiële klanten bereiken.

Tip 8: Maak gebruik van netwerken



Netwerken is een belangrijk onderdeel van het ondernemen. Zoek naar netwerkmogelijkheden binnen jouw branche en maak gebruik van deze kansen om jouw bedrijf te promoten en samenwerkingsverbanden aan te gaan.

Bepaal waar je het beste kunt netwerken

Zoek naar evenementen of bijeenkomsten waar jouw doelgroep aanwezig is of waar je interessante potentiële partners of klanten kunt ontmoeten. Het kan ook helpen om lid te worden van relevante professionele organisaties of online netwerken.

Bereid een goede elevator-pitch voor. Een elevator pitch is een korte, krachtige presentatie van jouw bedrijf en wat je te bieden hebt. Het helpt je om jouw verhaal te vertellen aan anderen. Zorg dat je deze pitch goed voorbereid en dat je deze gemakkelijk en natuurlijk kunt presenteren. Zo kun je anderen goed vertellen over jouw bedrijf en wat je kunt bieden.

Toon interesse in anderen

Netwerken draait niet alleen om wat anderen voor jouw bedrijf kunnen betekenen, maar ook om wat jij voor anderen kunt betekenen. Luister goed naar anderen en toon oprechte interesse in hun bedrijf en wat zij doen. Zo kun je waardevolle relaties opbouwen en mogelijk nieuwe kansen ontdekken.

Door deze stappen te nemen kun je effectief netwerken en waardevolle relaties opbouwen om jouw bedrijf te laten groeien.

Wist je dat we bij Business Shakers ook een eigen business club hebben? Met de growth club ontmoet je tijdens leuke bijeenkomsten andere ondernemers en er is altijd een ondernemerscoach aanwezig.

Tip 9: Vertrouw op wat je kunt



Twijfelen hoort er bij. Dat is menselijk. En ook ondernemers hebben daar last van. Ik hoor het tijdens mijn coachingsgesprekken echt vaak... zou ik dit nu wel doen?, wat als het niet lukt? Er zijn er al zoveel die dit doen...

Ja, ondernemen is een avontuur waarvan je vooraf nooit weet wat het je brengt. Het is een sprong maken in het diepe. Je begint er niet zomaar aan, je doet dit vanuit jouw visie en je geloof ergens in.

Als je de tips hiervoor hebt uitgevoerd dan heb jij wel alles gedaan om het tot een succes te maken.

En ja, er zijn heel veel bakkers en kappers in de wereld. Net als in jouw vak waarschijnlijk. Waarom zou jij het dan NIET doen?

Laat anderen weten wat je doet, via LinkedIn, op verjaardagen, netwerkbijeenkomsten of waar je ook bent. Je zult zien dat mensen hierop reageren én dat dit je zelfvertrouwen een boost geeft.

Tip 10: Zorg voor een goede work-life balance



Als startende ondernemer kan het verleidelijk zijn om al jouw tijd in jouw bedrijf te steken, maar het is belangrijk om een goede work-life balance te behouden.

Geloof me, ik weet hoe uitdagend het kan zijn. Mijn werk slokt me soms op. Dat gaat dan ten koste van mijn gezin én van mijn eigen tijd. Dan voel ik na een tijdje aan mijn lijf dat het te veel is geweest. Krijg ik spontaan migraine of schiet het in mijn rug. Die signalen neem ik serieus. Dan ga ik een paar versnellingen terug en doe ik wat ik echt moet doen, de rest gaat op een lager pitje. Mijn man helpt me daar dan ook wel bij. Stuur me naar de sportschool en zegt dan wanneer ik toch mijn laptop 's avonds erbij pak dat ik dat beter even niet kan doen.

Zo zorg je voor een goede work-life balance:

Maak regelmatig tijd voor jezelf om te ontspannen. Tijd voor hobby's, sport of andere activiteiten die jou helpen om te ontspannen en stress te verminderen.

Zorg dat je voldoende tijd reserveert voor ontspanning en tijd met familie en vrienden.

Stel duidelijke grenzen en leer om nee te zeggen tegen overwerk of onnodige werkverzoeken.

Zorg voor een gezonde levensstijl. Eet gezond, slaap voldoende en zorg voor voldoende lichaamsbeweging. Een gezonde levensstijl kan helpen om stress te verminderen en jouw energie en concentratie te verbeteren.

Vertel anderen als het wat veel is allemaal, vraag hulp om werk weg te nemen of om jou te helpen bij het vinden van de juiste balans.

Ben je nieuwsgierig naar ons e-learning programma voor starters?

Bekijk [hier](#) wat er allemaal in het programma zit!



Follow Us! >



Aan de informatie uit dit e-book kunnen geen rechten worden ontleend. Business Shakers heeft deze brochure met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld, maar is niet verantwoordelijk en kan niet aansprakelijk gehouden worden voor directe, indirecte of gevolgschade ten gevolge van eventuele fouten, omissies, onvolledigheden, onduidelijkheden, innerlijke tegenstrijdigheden of het niet meer actueel zijn van de in dit e-book opgenomen informatie. Download en lees ook de Algemene Voorwaarden van Business Shakers.

www.business-shakers.com

**BUSINESS
SHAKERS!**