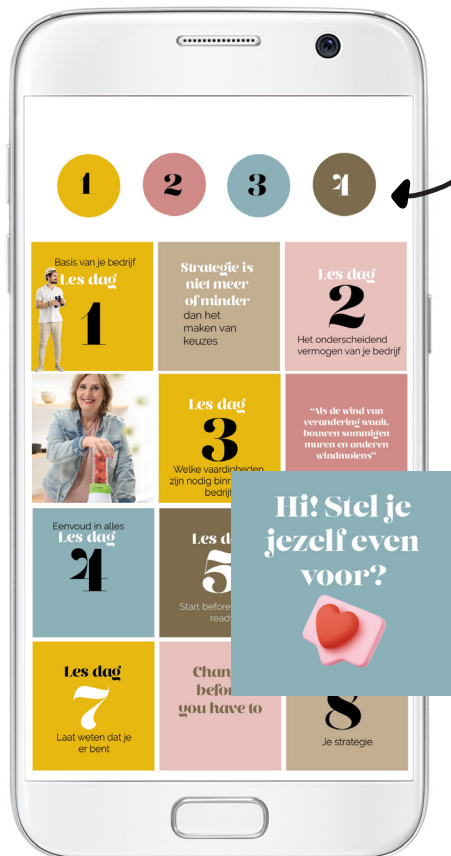


# Kickstart bedrijfskunde voor zzp'ers

Via deze link krijg je toegang tot de besloten Kickstart Bedrijfskunde groep:  
Instagram: [https://www.instagram.com/kickstart\\_bedrijfskunde/](https://www.instagram.com/kickstart_bedrijfskunde/)  
Facebook: <https://www.facebook.com/groups/kickstartbedrijfskunde>

Als je je nog niet hebt aangemeld voor deze groep:  
meld je aan, dan voeg ik je zo snel mogelijk toe.



*Hier vind je per kickstart de aanwijzingen voor deze dag.*

*Stel je hier even voor en vertel wat voor bedrijf je hebt.*

# 1 De basis van je bedrijf

Wat is **jouw** visie? (voorlopig, je kunt dit later nog aanpassen)

---

---

---



Wat is jouw missie? (voorlopig)

---

---

---

---

---



# Business model canvas

---

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <p><b>Key partners</b><br/>wie mij helpt</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul> | <p><b>Kern activiteiten</b><br/>wat ik doe</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul> | <p><b>Key resources</b><br/>wie ik ben en wat mij helpt</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul> | <p><b>Geleverde waarde</b><br/>hoe ik help</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul> |
| <p><b>Klant relaties</b><br/>hoe interactie plaatsvindt</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>                          | <p><b>Klanten</b><br/>wie ik help</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>          | <p><b>Kanalen</b><br/>hoe ik mijn klanten bereik</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>        | <p><b>Hapiness</b><br/>wat maakt mij gelukkig</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>                                      |
| <p><b>Kosten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li></ul>   |  | <p><b>Inkomsten en benefits</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li></ul>                                   |  |

# Te doen

---

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## *Notities*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# 2 Onderscheidend vermogen



Dit zijn mijn **belangrijkste** concurrenten?

---

---

---

“  
**strategie is niks  
meer of minder  
dan het maken  
van keuzes**  
”

Dit is waarmee zij zichzelf onderscheiden:

---

---

---

---

---

Dit is waarmee ik mezelf kan onderscheiden ten opzichte van de concurrentie?

---

---

---

---

---

---

*Voorbeelden:*

- Excellente kennis van de markt en van je klant
- Een unieke methode
- Een unieke App

# Te doen

---

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



## *Notities*

---

---

---

---

---

---

---

# Vaardigheden die nodig zijn om 3 jouw bedrijf te laten draaien

Dit is de expertise waar ik mijn werk van heb gemaakt:

---

---

---



## *Kennis*

Dit moet ik echt weten om mijn bedrijf succesvol te laten zijn:

---

---

---

## *Vaardigheden*

Dit moet ik echt kunnen om mijn bedrijf succesvol te laten zijn:

---

---

---

# Te doen

---

---

---

---

---

---

---

---



*Notities*

---

---

---

---

---

---

---



# Eenvoud in alles

## 4

DRINGEND

NIET DRINGEND

BELANGRIJK

DOEN

- Deze taak mag niet vergeten worden
- Je moet deze taak zelf uitvoeren

INPLANNEN

- Heeft de hoogste prioriteit en kan niet wachten
- Deze taak moet nu opgepakt worden

NIET BELANGRIJK

DELIGEREN

- Het is niet noodzakelijk dat deze taak door jou wordt uitgevoerd

ELIMINEREN

- Taken die je van je lijst schrapt, vooral in drukke periodes waar hogere prioriteiten om je aandacht vragen



# Te doen

---

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



## *Notities*

---

---

---

---

---

---

---

# 5 Start before you are ready

## *Verdienmodel 1*

---

---

---

---

---

---

---

---

## *Verdienmodel 2*

---

---

---

---

---

---

---

---

“

**Als de wind van verandering waait,  
bouwen sommigen muren en  
anderen windmolens**

”

## *Verdienmodel 3*

---

---

---

---

---

---

---

---

## *Verdienmodel 4*

---

---

---

---

---

---

---

---



# Te doen

---



## *Notities*

---

---

---

---

---

---

---

Naam:.....

Deadline:.....

Soort:.....

Duur:.....

## ***Stap 1: Hypothese***

Ik geloof dat

---

---

---

## ***Stap 2: Testen***

Om dat te bewijzen zal ik

---

---

---

## ***Stap 3: Meten***

En meten

---

---

---

## ***Stap 4: Criteria***

Ik heb gelijk als

---

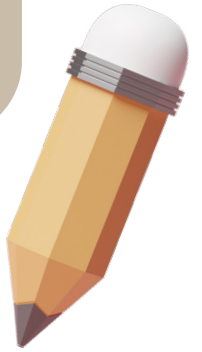
---

---

# Te doen

---

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## *Notities*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# 6 Weet waar jij je winst uit haalt

Wat zijn de kosten die jij maakt voordat je een product of dienst bij je klant **aflevert**?

---

---

---

---

## Denk hierbij aan:

- Ontwikkelen van je dienst of product.
- Tijd die je hier zelf mee bezig bent inclusief al je voorbereidingen en onderzoek.

## Inhuur

Designer, virtual assistent, ontwikkelaar leeromgeving, tools die je gebruikt.

## Marketing

Alle tijd en kosten die je maakt voor je marketing.



# Schema



| Verdienmodel 1       |                             | Kosten | Opbrengsten |
|----------------------|-----------------------------|--------|-------------|
| <b>Ontwikkeltijd</b> | Vorbereidingen<br>Onderzoek |        | X           |
|                      | Maken/ontwikkelen           |        |             |
|                      | .....                       |        |             |
|                      | .....                       |        |             |
| <b>Inhuur</b>        | Virtual assistent           |        |             |
|                      | Designer                    |        |             |
|                      | Fotograaf                   |        |             |
|                      | Tools                       |        |             |
|                      | .....                       |        |             |
|                      | .....                       |        |             |
| <b>Marketing</b>     | Social media                |        |             |
|                      | Content                     |        |             |
|                      | Adverteren                  |        |             |
|                      | .....                       |        |             |
| <b>Opbrengsten</b>   | In geld                     |        |             |
| <b>Opbrengsten</b>   | Andere opbrengsten          |        |             |



# Te doen

---

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



## *Notities*

---

---

---

---

---

---

---

# 7

## Laat weten dat je er bent

Op wat voor manier laat jij weten dat je er bent?

- Nieuwsbrief
- Linkedin
- Facebook
- Instagram
- Youtube
- Video
- Webinars
- Live streaming



Wat zijn voor jou **belemmeringen** om zichtbaar te zijn?

---

---

---

Wat ga je de komende **64** dagen doen om die belemmeringen te overwinnen?

---

---

---

# Te doen

---

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## *Notities*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_