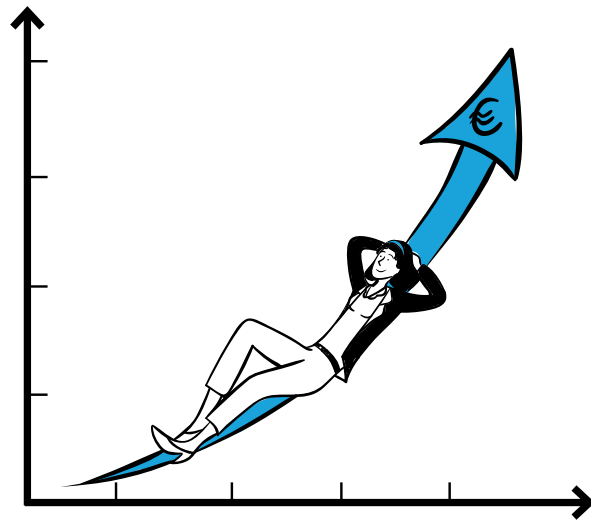


EXPERT TIPS voor Financieel Succesvol Ondernemen



De 5
beste
tips!

Onderneem slim en relaxed met de
MILJOEN-methode en verhoog je winst

Monica ten Hoove



Tip 5

5

Manage je geld

Je geld managen is eigenlijk niet meer of minder dan je geld een bestemming geven. Daarnaast kun je het op een dusdanige manier inrichten, dat je het voor jezelf zo makkelijk en overzichtelijk mogelijk maakt. Het geeft je veel rust en inzicht. Toch doen veel mensen het niet.

Waarom is het zo belangrijk om je geld te managen?

Je wordt wakker van je kinderen die geschrokken naast je bed staan. Mam, het is al negen uur. We zijn te laat voor school! Dat betekent dat jij ook te laat bent voor je werk en je partner ligt ook nog lekker te snurken naast je. Je staat snel op en wilt de kinderen aankleden, maar dat kan niet, want er is geen schone kleding. Beneden wil je ontbijt maken, maar er is geen brood én geen beleg. Naar school brengen lukt ook niet, want de benzinetank is leeg en je fiets heeft een lekke band. Eenmaal aan het werk doe je maar wat. Tot de school je belt, met de vraag waar je blijft om de kinderen te halen. Avondeten heb je niet in huis, dus je bestelt wat, maar dat lukt niet, want er staat geen cent meer op je rekening...

Dit gebeurt er wanneer je stopt met het managen van je werk, je huishouden en je gezin.

Geen fijn plaatje hè? Maar ondertussen gebeurt dit ook met je geld.

'A budget is telling your money where to go instead of wondering where it went.'

Dave Ramsey

Waarom managen mensen hun geld niet?

Dit zit vaak in overtuigingen, maar ook in het feit dat ze het nooit geleerd hebben en het belang of nut er niet van inzien.

Ik krijg vaak twee grappige tegenovergestelde reacties:

1. 'Ik heb niet genoeg geld om te managen,' en
2. 'Ik heb genoeg geld, dus ik hoef het niet te managen.'

Hoef je dan je geld eigenlijk nooit te managen?

Ik help je uit de droom. IEDEREEN moet zijn geld managen. Of je nu een minimaal inkomen hebt of miljoenen op de bank hebt staan. Hoe? Dat vertel ik je.

Allereerst is het belangrijk dat je weet dat ikzelf deze mogelijkheid om je geld te managen ook toepas en dat ik het mijn klanten ook op deze manier leer. Maar iedereen is anders. Heb jij een ander systeem om je geld te managen en bevalt dat prima? Helemaal goed. Het gaat erom dat je je geld managet en dat het je inzicht en rust geeft. Het gaat er niet om hoe je het precies doet.

Privé en zakelijk scheiden

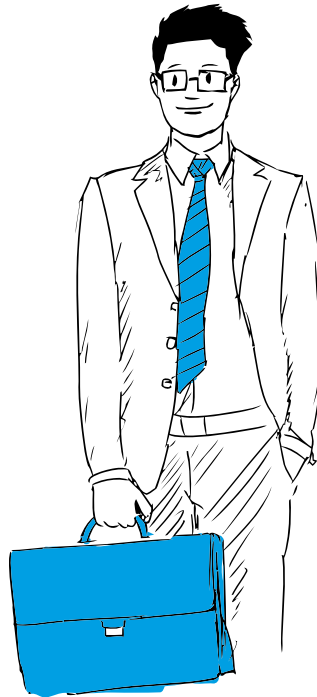
Er is 1 belangrijke regel die wel 'moet'.

Houd privé- en zakelijke uitgaven strikt gescheiden. Zakelijke uitgaven doe je van de zakelijke rekening en privé-uitgaven van je privérekening. Het klinkt misschien simpel, maar je zult je echt verbazen hoeveel boekhoudingen ik heb gezien waar het een brei was van privé en zakelijk.

Dit is niet handig. Alleen al omdat het de boekhouder veel meer tijd kost om alles te verwerken. Tijd die jij moet betalen.

We beginnen met het managen van je privérekeningen en daarna gaan we door naar jouw zakelijke rekeningen.

Welke voordelen kan geldmanagement voor jou hebben?



Tip 13

Realiseer je dat omzet geen inkomen is

Ik heb gezegd dat je mindset het belangrijkste is, maar de meeste mensen denken dat inkomen het belangrijkste is om financieel succesvol te ondernemen. Inkomen is zeker belangrijk, het probleem is alleen dat wanneer je niet de juiste mindset hebt, je niet de juiste prijs vraagt.

Je kunt miljoenen verdienen, maar het net zo snel weer kwijtraken wanneer je niet de juiste geldmindset hebt.

Een andere reden waarom inkomen niet het belangrijkste is, is omdat het eigenlijk niets zegt. Want als er € 10.000,- per maand binnenkomt, maar ook € 10.000,- per maand weer uit vliegt, heb je er niets aan.

Winst, daar draait het om. We hadden het er in tip 9 al over. Hoe winstgevend is jouw bedrijf?

Winst

Winst is het bedrag wat overblijft wanneer je de kosten van de inkomsten afhaalt.

Van al het geld dat je omzet en wat op je rekening binnenkomt, is uiteindelijk maar een deel voor jou.

Op de volgende pagina vind je een voorbeeld.

| Wat | € |
|--|-----------------|
| Omzet | € 10.000,- |
| Btw (21%) | -/- € 1736 |
| Inkoop | -/- € 100,- |
| Brutowinst | € 8164,- |
| | |
| Bedrijfskosten (30% van omzet -/- btw) | -/- € 2479,- |
| Nettowinst | € 5685,- |
| | |
| Inkomstenbelasting (10%)* | -/- € 568 |
| | € 5117,- |

Alle bedragen zijn afgerond op hele getallen.

*Het percentage omzetbelasting kan voor jou anders zijn. Zie tip 7.

In dit voorbeeld houd je van € 10.000,- omzet maar iets meer dan de helft over. Wees je daarvan bewust. Je zou niet de eerste ondernemer zijn die zichzelf al € 7500,- naar privé heeft uitbetaald om vervolgens zakelijk in de problemen te komen.



Bereken de winst voor jouw bedrijf. Op
vind je een Excel-template dat je hierbij helpt.

Tip 23

23

Wees zichtbaar

Misschien heb je in de vorige tip aangegeven dat je expert bent en misschien niet. Eigenlijk maakt het niet zoveel uit. Je kunt expert zijn, maar als je niet zichtbaar bent, levert het geen omzet en klanten op. Je kunt je ook helemaal geen expert voelen, maar door je zichtbaarheid wel zo gezien worden.

Zichtbaarheid levert mij dagelijks klanten en opdrachten op en heeft er ook voor gezorgd dat ik als expert gezien wordt. Ik ben gevraagd voor deze Expertserie door mijn zichtbaarheid. Zichtbaar zijn is een van mijn belangrijkste succesfactoren.

Hoe word je zichtbaar?

Er zijn veel manieren om zichtbaar te worden. Via je eigen website, bijvoorbeeld door het schrijven van blogs of het maken van vlogs. Dan moet je deze natuurlijk wel delen via social media (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, enz.). Kies het medium dat voor jou het best werkt (of kies er meerdere). Dat is soms lastig te bepalen. Je moet natuurlijk weten welk medium je doelgroep veel gebruikt, maar je kunt ook gewoon proberen wat wel en wat niet werkt.

LinkedIn werkt voor mij bijvoorbeeld heel erg goed. Ik post daar waarmee ik bezig ben, of wat ik die dag gedaan heb. Ik plaats nooit promotieberichten. Dit leidt steeds vaker tot nieuwe klanten of belangrijke netwerkcontacten.

Bloggen

Ik heb een periode elke week geblogd en zelfs een zomer elke dag. Ik vond dat ook gewoon heel leuk om te doen. De eerlijkheid gebied te zeggen dat

ik daar in het begin van mijn bedrijf ook alle tijd voor had, want veel klanten had ik nog niet. Het bloggen heeft me veel gebracht. Ik schreef van me af, wat ook een beetje therapeutisch werkte. Mensen werden geïnspireerd door mijn blogs en ik leerde zelf weer nog meer. Het maakte me zekerder over mijn expertstatus. Als ik zoveel te vertellen had, dan was ik toch zeker expert.

Een andere manier om zichtbaar te worden, is de media. Ik ben enorm fan van gratis publiciteit en heb daar ook al veel gebruik van gemaakt. Kijk maar eens op www.demiljoenmethode.nl/indemedia/

Je moet wel even weten hoe je dat moet aanpakken. Ik heb daarbij veel gehad aan het boek *Experttips voor Free Publicity* van Nicky Corts. De connectie met RTV Noord had ik al voordat ik dit boek gelezen had, maar alle andere publicaties komen voort uit haar tips.

Expertblogs voor lokale omroep

Even kort het verhaal over hoe het komt dat ik regelmatig bij RTV Noord op de radio ben en gevraagd ben Xpertblogs voor hen te schrijven.

Ik was bij een bijeenkomst met budgetcoaches, daarbij had ik een duidelijke mening, vertelde ik waar ik allemaal mee bezig was en dat het doorbreken van het taboe op praten over geld onderdeel van mijn missie was. Dat ik daarom de media opzocht en blogs schreef.

Een paar dagen later werd ik gebeld door RTV Noord. Ze hadden mijn naam en nummer gekregen van een andere budgetcoach. Ze hadden haar gevraagd of ze op de radio iets wilde vertellen over financiële opvoeding, maar zij durfde niet. Ik zat met mijn missie nog vers in haar geheugen en ze had ze naar mij doorverwezen. Ik kwam diezelfde middag nog in de radio-uitzending langs om wat te vertellen over financiële opvoeding. Doodeng, ik zat er met klotsende oksels. Maar het ging goed en daarna ben ik nog vele malen op de radio geweest. Iedere keer wanneer het over geld gaat, bellen ze mij. Bij een van die bezoeken werd ik aangesproken door een journalist

die vroeg of ik ook artikelen voor op de website wilde schrijven. Xpertblogs gingen ze die noemen. Ik zei natuurlijk ja!

Door mijn zichtbaarheid in de groep, kreeg ik dus de kans ook in de media zichtbaar te worden. Dat vond ik doodeng en toch deed ik het. Met een super resultaat.



Doe de komende week iets om zichtbaar te zijn.



Tip 33

33

Maak fouten

Hoe heb je leren fietsen? Door vaak te oefenen, regelmatig te vallen, weer op te staan en verder te gaan. Zwemmen heb je ook geleerd door veel te oefenen. Praten deed je ook steeds meer en zo leerde je meer woorden. Soms klonk het helemaal niet zoals het echte woord, maar mama begreep je meestal wel en het was oké. Je was aan het leren en je mocht fouten maken.

Ergens terwijl we opgroeien, verandert dit. We worden afgerekend op fouten en krijgen de overtuiging (weet je nog? Een overtuiging is een gedachte waarvan we hebben besloten dat het waar is) dat fouten maken niet mag en slecht is.

DAT IS NIET WAAR!

Door fouten te maken, leer je!

Je kunt dus maar het beste zo snel mogelijk zoveel mogelijk fouten maken. Ja, wellicht kost je dat een keer geld, een illusie of een mooie klant. Maar die fout maak je in elk geval niet weer. Je hebt er veel van geleerd. Je maakt soms ook weleens twee keer dezelfde fout. Dat is ook oké.

Thomas Edison zei:

'I haven't failed. I've just found 10.000 ways that won't work.'

Perfectionisme

Fouten maken is voor vrouwelijk ondernemers vaak echt not done. Mannen staan hier meestal anders in. Dan gooi ik nu wel even iedereen in hokjes.

Ben jij ook nog zo'n persoon die perfectionistisch is, dan heb je echt een killercombinatie. Angst voor fouten maken en perfectionisme brengen je helemaal nergens.

Overigens was ik ook zo iemand. Ik deed veel dingen niet, omdat ik dacht dat ik er niet goed in was. Ik zat lekker in mijn comfortzone. Bij tip 35 vertel ik je daarover meer. Helaas levert die comfortzone geen klanten op.

Wel of niet lanceren?

De doorbraak kwam, toen ik online aangekondigd had dat ik op 1 januari een online training ging lanceren. Perfectionistisch als ik was, vond ik hem 1 januari natuurlijk niet goed genoeg. Ik moest hem alleen wel lanceren, want ik had een publiek commitment gemaakt en ook al 30 aanmeldingen...

Onverwachts succes

De deelnemers waren laaiend enthousiast over de training en gaven hem gemiddeld een 8. Ze gaven aan veel meer balans te hebben en ook veel meer financiële rust. Die gunstige reviews zorgden ervoor dat ik bij twee grote landelijke bedrijven binnenkwam, die nu al jaren mijn online training aan hun klanten verkopen. Als je het dan over passief inkomen hebt.

In dit geval hoef ik zelfs niet eens wat aan de verkoop te doen. Dat doen andere bedrijven voor me. Zo heb ik deelnemers aan mijn training vanuit grote bedrijven waar meer dan 20.000 mensen werken.

Wanneer ik door mijn perfectionisme de online training niet gelanceerd had...



Wat heb jij laten liggen door angst voor fouten en/of perfectionisme?

Tip 45

45

Maak een energieplanning

Je hebt nu meerdere tips gehad over energie en waar en hoe je je energie het best kunt inzetten. Voordat we doorgaan naar de N van Nee, waarin ook nog energiebespaarders zitten, wil ik het met je hebben over hoe je je energie kunt plannen. Dat doe ik door middel van mijn eigen ervaring. Laat je erdoor inspireren, maar kijk vooral wat voor jou werkt.

Ik ben opgegroeid met hard werken en doorzetten. Dat zijn in de basis natuurlijk prima eigenschappen. Ik voelde me ook goed wanneer ik hard werkte en ik werkte veel. In mijn vrije tijd hielp ik vaak anderen. Ontspannen deed ik eigenlijk nooit en vind ik nog steeds moeilijk. Zelfs de reizen waren in hoog tempo van de ene naar de andere plek.

Dit alles (en meer) leverde mij voor mijn 30^e een burn-out op. Ik was doodop, kon mijn bed niet meer uitkomen en kon van het ene op het andere moment in huilen uitbarsten. Vanaf toen moest het wel anders. Dat lukte redelijk met regelmatige terugvallen.

Als beginnende ondernemer kroop het hard werken er weer helemaal in. Al is het de afgelopen jaren beter geworden door slim te werken en duidelijk te hebben wat ik wel en niet doe. Ik ben alleen iemand die ergens 100% voor gaat. Al mijn energie gaat naar mijn werk. Een tijd later, soms weken soms maanden, kan ik een tijdje niets uit mijn handen krijgen, omdat ik zo vermoeid ben. Niet alleen dat, ik ben dan ook niet gezellig voor mijn omgeving.

De oplossing

Voor mijn gevoel heb ik alles al geprobeerd om meer balans te krijgen, maar ik vind wat ik doe zo leuk, dat afremmen vaak geen optie is. Hoe moet ik dit nu oplossen?

Stap 1 was om toe te geven hoe ik in elkaar zit. Ik heb nu eenmaal een ongelofelijke drive, dat moet ik juist omarmen en niet proberen weg te drukken. Het is een kracht, geen zwakte. Ondertussen moet ik er wel voor zorgen dat ik niet te ver doorga. Mijn zoon is daarbij de grootste oplossing gebleken. Die heeft om de 6 weken schoolvakantie en bijna elke maand wel een margedag. Die weken en dagen ben ik verplicht vrij. Zo heb ik ook regelmatig vrije momenten en tussendoor mag ik gewoon knallen en hoef ik mezelf niet af te remmen.

Het scheelt ook nog eens de stress (en kosten) van opvang regelen voor die momenten.

Extra oplossingen

Ik heb ook gekeken naar wanneer ik de meeste energie heb en hoe ik de werkzaamheden over de week en dag verdeel. In de ochtend ben ik het scherpst en heb ik de meeste energie.

De ochtenden plan ik dan ook vooral in voor het grotere werk. Ik blok een hele ochtend of soms meer af om langdurig aan één ding te werken. De telefoon en e-mail gaan uit. In de middag plan ik afspraken of kleinere werkzaamheden en doe ik mijn mail. Soms plan ik alle afspraken op één dag, zodat ik de andere dag de hele dag met één ding bezig kan zijn.

Wanneer het een dag niet zo lekker gaat, accepteer ik dat en stop ik gewoon op tijd. Morgen weer een dag.



Maak jouw eigen energieplanning.

Je hebt zojuist 5 tips uit het boek
Experttips voor Financieel Succesvol Ondernemen
gelezen.

Wil je meer tips van Monica lezen?

Ga naar www.demiljoenmethode.nl