



De PERFECTE CHECKLIST

voor coaches en adviseurs

[MARGOTMORRENHOF.NL](https://margotmorrenhof.nl)

De basis voor zakelijk succes



Waarom deze checklist?

Heb jij een goed idee of een uniek ontwikkelde methode waar jij de markt mee gaat veroveren? Dat is super! Maar bij het starten van eigen bedrijf komt veel kijken.

Hoe zet je jouw bedrijf echt goed op?

Waar moet je allemaal aan denken en hoe creëer je een stevig fundament waar jij een succesvol bedrijf op kan bouwen?

Hier onder vind je een checklist met de belangrijkste stappen die jou op weg helpen voor een succesvolle start. Een helder plan gaat je zeker helpen. Misschien heb je het nodig omdat je investeerders wilt aantrekken. Misschien start je met je eigen middelen. Het is sowieso belangrijk om een helder plan te hebben en duidelijkheid over je doelen en financiën.

Maar ook factoren als je waarom, je missie en visie zijn belangrijke onderdelen van jouw bedrijf. Het begint natuurlijk met een geweldig idee! Je wilt iets unieks en bijzonders in de wereld zetten. Je wilt iets bijdragen.

Het is dus belangrijk om allereerst te onderzoeken en testen of jouw idee commercieel interessant is.

Ga op onderzoek uit.

Deel het met vrienden, familie en andere ondernemers.

Worden mensen enthousiast van je idee?

Zijn ze bereid ervoor te betalen?

Welke risico's en mogelijkheden zien zij?

Deze feedback kan je gebruiken om je businessidee nog verder te ontwikkelen en aan te scherpen.

Ik neem je mee in 4 stappen van idee naar businessplan.

Stap 1 Check jouw idee

Om meer helderheid krijgen over jouw idee, beantwoord je eerst de volgende vragen:

- Wat is jouw businessidee?
- Omschrijf jouw idee in één zin.
- Waarom is dit zo belangrijk voor je?
- Wat geloof jij wat nodig of belangrijk is?
- Wat wil je met jouw idee (oplossing) bereiken?
- Wat maakt jouw idee (oplossing) beter of anders dan wat er al bestaat?
- Wie zit er op jouw idee te wachten?
- Wat zijn de drie grootste frustraties van jouw doelgroep?
- Waarom willen ze jouw idee (oplossing) dolgraag hebben?
- Jouw persoonlijke kwaliteiten:
Benoem je voornaamste sterke en zwakke punten.
Kan jij je sterke kanten en kwaliteiten optimaal inzetten in jouw onderneming?
- Geloof je écht dat jouw bedrijf een succes kan worden?
- Wat maakt jouw idee (oplossing) beter of anders dan wat er al bestaat?

Stap 2 Jouw plan

De tweede stap is jouw plan schrijven. Ik geloof niet in een 150 pagina's tellend ondernemersplan en een exploitatiebegroting voor de komende 5 jaar. Ik geloof wel in een helder plan en duidelijke doelen – maar dat past als je het goed aanpakt ook op één A4'tje.

De kern

Vat kort en bondig samen wat je wilt doen en hoe je het gaat doen. Welke behoefte je vervult en wat er zo uniek is aan jouw idee.

Waarom jij dit bedrijf bent begonnen, waar je motivatie vandaan komt.

Jij

Beschrijf wie je bent, wat jou uniek maakt. Welke kennis en ervaringen je al hebt opgedaan. Wat jouw grotere doel is. Waar je motivatie vandaan komt en waarom jij gelooft in dit idee.

Jouw businessidee

Beschrijf de kernactiviteit van jouw bedrijf. Waar liggen jouw kansen?

Welke mensen en middelen ga je inzetten?

Werk je alleen of heb je samenwerkingspartners?

Jouw waardepropositie

Wat onderscheidt jou van de concurrenten?

Oftewel: wat is jouw toegevoegde waarde? Op welke manier profiteert de klant van jouw product of dienst?

Wie is jouw klant?

Wie is hij of zij? Voor wie los jij een probleem op? Durf ook te kiezen.

Je kunt tenslotte niet voor iedereen van toegevoegde waarde zijn.

Identificeer en beschrijf zo duidelijk mogelijk jouw ideale klant.

Wat is zijn of haar probleem, wat zijn de uitdagingen, de wensen en behoeften? Hoe denkt hij of zij en wat voor keuzes maakt hij of zij?

Stap 2 Jouw plan

De markt

Beschrijf de markt. Wat zijn de trends?

Wat is de toekomst van de markt? Kijk naar je “concurrenten” (ik geloof niet echt in concurrentie: in overvloed er is echt genoeg voor iedereen, maar dan zal jij je wel duidelijk moeten onderscheiden en positioneren). Laat je inspireren door bedrijven die iets soortgelijks aanbieden, maar ga niet kopiëren. Zorg vooral dat je het doet op jouw eigen manier, die past bij wie jij bent en bij jouw talenten.

Juridisch plan

Hoewel niet iedereen even vrolijk wordt van dit onderwerp is het belangrijk om dit goed uit te zoeken.

Welke specifieke regels en wetten gelden er?

Welke vergunningen moet je aanvragen?

Wat worden jouw (leverings)voorwaarden, algemene voorwaarden? Zijn er bepaalde bedrijfsrisico's die je moet afdekken?

Hoe ga je je verzekeren en waartegen?

Verkoop- en marketingplan

Beschrijf hoe je verkoop gaat genereren en hoe je jouw bedrijf in de markt positioneert.

Welke verkoopkanalen ga je gebruiken?

Hoe ga jij je klanten bereiken met je aanbod?

Wees specifiek, want veel starters denken dat ‘een goed product zichzelf verkoopt’, maar de praktijk leert ons dat dit niet zo is.

Stel doelen en meet

Bepaal allereerst je belangrijkste doelen.

Wat wil je bereiken? Formuleer heldere en duidelijke doelen.

Zorg dat ze ambitieus maar realistisch zijn.

Wat wil je komend kwartaal, jaar en 5 jaar bereiken. Welke omzet en winst wil je realiseren.

Hoeveel klanten heb je daar voor nodig en met welke aanbod ga je dat behalen?

Stap 2 Jouw plan

Daarnaast is het misschien ook belangrijk voor jou om te meten wat je klantbereik is, de bezoekers op je website, enzovoorts.

Bedenk voor jezelf welke doelen relevant zijn voor jou om je succes te meten. Je stelt deze doelen voor jezelf.

Dus als je graag bepaalde doelen wil behalen die voor jou belangrijk zijn meet die dan ook.

Soms zal blijken dat je doelen te ambitieus waren, maar laat je dan niet uit het veld slaan. Evalueer en stel bij. Een bedrijf bouwen is geen sprint. Het is een kwestie van **doorgaan en doorzetten**.

Financieel plan

Wat is je verdienmodel? Wat is jouw productprijs? Jouw uurtarief?

Of werk je met een trajectprijs of vast tarief?

Wat zijn je vaste en variabele kosten en hoeveel klanten heb je nodig? Wat zijn je marges en welk bedrag ga jij jezelf uitkeren maandelijks?

Bovenstaande onderdelen benoem je allemaal in je plan op één of misschien twee A4'tjes. Dit is de basis om met potentiële klanten, andere ondernemers, eventuele leveranciers of andere partners in gesprek te gaan.

Jouw verhaal en plan wordt door het te vertellen en te bespreken met anderen steeds scherper en scherper. Dus geef jezelf ook de ruimte en mogelijkheid om aan te passen en te verbeteren.

Een ondernemersplan is geen statisch document.

Het zal zich blijven aanpassen en met jou als ondernemer mee groeien.



**FIRST YOU DREAM
THEN YOU DO!**





Stap 3 Praktisch

Super, je plan is geschreven!

Je hebt nu helder waarom je zo graag dit bedrijf in de wereld wilt zetten. Je weet hoe jij je kan onderscheiden en je hebt helder doelen voor jezelf gesteld.

Je voelt dat het klopt.

Dit ga je doen en het wordt een succes ;) (kom ik straks nog even op terug 😊).

Eerst de praktische zaken! Vink af wat je al geregeld hebt en maak een 'to do' van wat je nog niet hebt.

- Goede en onderscheidende bedrijfsnaam
- Eigen huisstijl en logo
- Domeinnaam is geclaimd
- Website (ontwerp, bouw, hosting)
- Geschikte locatie
- Visitekaartjes, folders, drukwerk
- Zakelijk mailadres
- Social media ingericht
- Promotie plan
- Ingeschreven KvK
- BTW nummer, loonbelastingnummer
- Boekhoudprogramma voor offerte en facturatie
- Rechtsvorm gekozen
- Verzekeringen



Stap 3 Praktisch

- Reserveringen voor investeringen
- Zakelijke rekening(en)
- Algemene voorwaarden
- Inschrijvingen branchevereniging
- Aanvraag vergunningen
- Pensioen
- Arbeidsongeschiktheid
- Beroepsaansprakelijkheid
- AVG proof
-
-
-
-



Stap 4 Jij als ondernemer

De laatste maar allerbelangrijkste stap.

Stap 4 en dat ben JIJ! 😊

Je weet nu waar je talenten liggen en hoe jij deze optimaal kan inzetten in jouw bedrijf.

Stel je zelf dan eens de volgende vragen:

- ✓ *Met welke energie run jij je bedrijf?*
- ✓ *Hoeveel vertrouwen heb jij in jezelf en in dat wat je aanbiedt aan je klanten?*
- ✓ *Denk jij dat jouw bedrijf een succes wordt?*

Wees je bewust van jouw eigen overtuigingen.

Van wat jij denkt en gelooft en met welke energie jij je bedrijf aan het bouwen bent. Je mindset is de combinatie van je gedachten en de overtuigingen die hieruit voortvloeien.

Die bepalen of je wel of niet de actie onderneemt.

Hoe staat het met jouw mindset?

Door te werken aan je mindset bepaal je de resultaten die je gaat bereiken. Misschien herken jij jezelf in onderstaande overtuigingen.

✓ Afwijzing.....

Stel dat ze nee zeggen tegen je aanbod.... Is mijn aanbod wel passend, is mijn prijs niet te hoog? Vertrouwen in jezelf, je kennis en dat jij wel een goed aanbod hebt voor het probleem van jouw klant is essentieel.

✓ Stel dat ik faal...

Veel mensen hebben last van faalangst. Je klant heeft je aanbod geaccepteerd en jij twijfelt of je wel genoeg waarde kan bieden. Of dat je wel kan waarmaken wat je hebt beloofd en allemaal dat soort overtuigingen komen omhoog bij jou. Maar ook falen hoort er soms bij. Niet alles gaat in één keer lukken. Je moet soms wat uitproberen om te kijken of werkt. En of het je energie gaat geven.

Stap 4 Jij als ondernemer

✓ Straks wordt het een succes.....

Klinkt raar misschien, maar er zijn veel ondernemers die bang zijn voor het succes. En houden zo (onbewust) hun eigen groei tegen. Misschien ben je bang voor de keerzijde van het succes. Dat je geen tijd hebt voor je familie en vrienden. Of denk je dat je geen succes verdient, bang voor het oordeel van anderen over jouw succes.

✓ Perfectie.....

Het moet nog beter....Het is nog niet goed genoeg. Continu bezig zijn om alles nog mooier en beter te maken. Je website, je aanbod, nog een opleiding volgen omdat je dan nog meer kennis hebt. Alles moet perfect zijn. Ook perfectie is iets want ons vaak klein houdt en tegenhoudt om echt te groeien. Probeer niet een ideaalbeeld van jezelf neer te zetten. Natuurlijk willen we goed overkomen maar mensen vinden je dan minder aantrekkelijk. De kracht ligt juist in het persoonlijke. Ook je kwetsbaarheid laten zien en je struggles delen. Laten zien dat je ook gewoon mens bent. Dan gaan jouw klanten zich echt met jouw verbinden. Wees vooral jezelf, dan bereik je meer.

Allemaal redenen die heel erg echt kunnen voelen en daarom houden we ons soms lekker klein. Zoek dus voor jezelf uit waar je tegenop ziet. **Wat zijn jouw overtuigingen?** Zijn deze echt waar? Vind je dat echt?

Ga staan voor de succesvolle jij!

Echt gaan geloven in je eigen succes kun je concreet maken door een helder plaatje voor jezelf te schetsen.

Visualiseer wat je wilt bereiken, hoe jij je wilt voelen en wat je dan doet.

Als je weet waar je naar toe wilt ben je minder ad hoc bezig.

Als het dan onderweg tegen zit laat jij je niet tegenhouden omdat je weet waar je over bijvoorbeeld vijf jaar wilt staan.

Het heldere beeld van jouw toekomst is jouw 'poolster', hier navigeer je op, dat is jouw doel, waar niets je vanaf brengt.

Stap 4 Jij als ondernemer

Geef nooit op

Een succesvol bedrijf bouwen vraagt doorzettingsvermogen.

Het zal echt niet altijd een rechte stijgende lijn omhoog zijn.

Het wordt niet steeds gemakkelijker. Zoals je misschien wel eens gehoord hebt: *“Every level has its own devil”*.

Het is belangrijk de doelen die je hebt gesteld voor jezelf helder te houden. En misschien duurt het iets langer dan je had verwacht of gaat het sneller. Het belangrijkste is dat je weet dat je dat wilt gaan bereiken en dat je bereid bent het werk te doen om daar te komen.



Zorg voor een stevig fundament en bouw daarop verder.

Deze stevige basis moet ervoor gaan zorgen dat het je gedurende lange tijd voldoening, geld en energie gaat opleveren.

Een droom alleen is niet voldoende om dat te behalen.

Weten waarom, een helder beeld hebben waar je naar toe wilt, duidelijke doelen en bereid zijn het werk te doen.

En nu.....? Actie.....?

Na deze checklist ben je er misschien helemaal uit!

Je voelt aan alles dat het een succes gaat worden. Je bruist van de energie en je weet exact wat je nu te doen hebt om jouw dromen waar te maken en je doelen te bereiken.

Misschien denk je nee, dit wordt helemaal niets. Of voel je je nog een beetje onzeker. Geef niet op als je dit echt graag wilt!

Kan je wel wat extra hulp gebruiken bij het verder bouwen van het fundament van jouw praktijk? Ben je nieuwsgierig naar mijn inzichten of tips of heb je een vraag waar je niet uit komt?

Vraag dan hier een online afspraak aan.

Sparren we er samen er over.

Doe ik vrijblijvend een half uurtje met je.

Dat het spannend is en je je soms op bepaalde gebieden wat onzeker voelt is heel begrijpelijk. Maar wie weet, kan je er met de juiste hulp en steun een geweldig mooi succes van maken. Het is de moeite waard om in jouw droom te investeren!

Wie ben ik dan?

Ik heb het ondernemers DNA letterlijk en figuurlijk met de paplepel ingegoten gekregen. Mijn ouders, maar ook overgrootouders waren allemaal ondernemers. Net als mijn beide broers.

Dankbaar voor de lessen die ik heb meegekregen vanuit huis om van dichtbij te kunnen zien wat ervoor nodig is om een succesvol bedrijf te bouwen.

Een succesvol bedrijf bouwen gebeurt niet “ineens”.

Het heeft te maken met keuzes maken en visie hebben.

Met het duidelijk krijgen van jouw ideale klant, een concreet aanbod, je marketingstrategie, het voeren van verkoopgesprekken en nog veel meer praktische zaken.

Ik weet ook dat ondernemen een spel is en dat ook jij dat kan leren.

Margot Morrenhof

Ik ben Margot Morrenhof. Ik help ondernemers zoals jij die ook geluk en succes willen ervaren in hun ondernemerschap en daarmee mooie resultaten willen behalen.

Ik geloof dat als je een succesvol en winstgevend bedrijf wilt bouwen dat volledig bij jou past je vooral moet doen waar je goed in bent en wat jou energie geeft!

Met mijn 20 jaar ervaring in ondernemen, waarin ik meerdere bedrijven ben gestart en heb laten groeien, weet ik als geen ander hoe spannend het kan zijn jezelf zichtbaar te maken in een drukke markt.

Ook ik kwam erachter door vallen en weer opstaan.

Ondernemen op jouw eigen unieke manier. Alleen dat zal je echt voldoening geven. Voor mij is succes meer dan alleen mooie financiële resultaten halen. Het gaat om de onderneming creëren die bij jou past.

In 1999 startte ik mijn eerste bedrijf. Ik groeide snel, kreeg steeds meer klanten en meer omzet. Steeds meer medewerkers, ik nam nog een bedrijf over. Tot ik erachter kwam dat ik hier niet meer echt gelukkig van werd. Ik was de balans kwijt. Ik wilde meer betekenen, meer doen van waar ik echt goed in was en energie van kreeg.

Ik besloot alles te verkopen en opnieuw te beginnen. Mega spannend natuurlijk maar toch voelde ik aan alles dat dit was wat ik echt wilde doen. Ik startte mijn nieuwe bedrijf en werd businesscoach.

Liet mij zelf coachen door diverse topcoaches.

Volgde een opleiding zodat ik aan de slag kon als gecertificeerd systeemcoach. Ik merkte meteen hoe geweldig ik het vind om anderen tot grote prestaties aan te zetten.

Sindsdien heb ik al honderden ondernemers geholpen naar zakelijk succes. Ik begeleid ze naar meer omzet, door te werken aan de juiste mindset, te helpen met hun businessconcept en verdienmodel en ze aan te zetten tot actie.

En ook door een goed plan te ontwikkelen voor hun marketing & sales.

Sparren.....?

Een bedrijf bouwen waarin ze hun talenten optimaal kunnen inzetten. In mijn huidige bedrijf doe ik de dingen waar ik écht blij van word. Nu coach ik ondernemers/zzp'ers naar succesvol ondernemerschap. Mijn kernwaarden vrijheid, plezier, deskundigheid, intuïtie, resultaat en actie hebben een prominente plek in mijn programma's en trajecten.

Naast coach ben ik ook de trotse moeder van twee jongens, Max & Caz. Ik houd van sporten en vind het ook heerlijk om met mijn kinderen en vrienden leuke dingen te ondernemen en te reizen. Ik ben elke dag nog dankbaar voor de keuzes die ik heb gemaakt en mijn droom heb gevolgd.

Meer weten? Kijk eens op www.margotmorrenhof.nl
En mijn aanbod staat hé voor je om te kijken wat jij nodig hebt voor jouw zakelijke succes!

Vraag hier een online afspraak aan om vrijblijvend een half uurtje sparren.
[Boek hier je gesprek!](#)



Zullen we elkaar volgen en linken ;))

