

BASICS VAN HET STARTEN VAN EEN BEDRIJF

FASE 1 ORIENTATIE & ZELFONDERZOEK



FASE 2 BOUW & LANCEER



Van concept naar eerste klanten



GROEI & VERSTERK

Van inkomsten naar winst en vrijheid



RICHTLIJNEN VOOR ONDERNEMERS

de basics van idee tot winstgevende groei

FASE 1 Oriëntatie en zelfonderzoek

Persoonlijke sterktes en motivatie

Stel vast wat je echt kunt en wilt.

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Bepaal waarom je wilt ondernemen (vrijheid, inkomen, betekenis)
- Analyseer je sterktes, netwerk en levensstijl
- Kies een passend werkritme (bijv. 25 minuten per dag)

RESULTAAT: een persoonlijk kompas en richting

Markt Oriëntatie

Ontdek waar echte vraag naar is

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Onderzoek trends, pijnpunten en ongebruikte niches
- Observeer concurrenten en bestaande oplossingen

RESULTAAT: een helder beeld van waar kansen liggen

FASE 2 Idee en Concept ontwikkeling

Idee en Validatie

Ga na of je idee kansrijk is

BELANGRIJKSTE ACTIES

- praat met 5-10 potentiële klanten
- test kleine prototypes of concepten
- gebruik feedback om te verfijnen

RESULTAAT: een gevalideerd basis idee

Business concept

Vertalen naar concreet aanbod

BELANGRIJKSTE ACTIES

- formuleer een duidelijk aanbod: van probleem naar oplossing
- kies of je product, dienst of hybride model wilt

- denk aan schaalbaarheid en eenvoud
- RESULTAAT: een helder, uitvoerbaar bedrijfsconcept

FASE 3 Structuur en vormgeving

Bedrijfsstructuur

Juridische en fiscale basis leggen

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Kies rechtsvorm (eenmanszaak, BV of VOF)
- Open altijd een zakelijke rekening
- Registreer bij KvK en voor BTW

RESULTAAT: een legale, belastingtechnisch juiste basis

Administratie en financiën

Inzicht en controle

BELANGRIJKSTE ACTIES

- boekhoudsysteem opzetten (automatiseren waar mogelijk)
- bepaal marges, kostprijs en winstdoelen
- maak een eenvoudige cashflow planning

RESULTAAT: overzicht, rust en financiële grip

FASE 4 Productie en logistiek

Inkoop en productie

Grondstoffen, diensten of kennis inkopen

BELANGRIJKSTE ACTIES

- zoek betrouwbare leveranciers of partners
- bewaak kwaliteit en levertijd
- leg een kleine voorraad aan of werk met dropshipping

RESULTAAT: klaar om te leveren

Assemblage en bundeling

Waarde toevoegen

BELANGRIJKSTE ACTIES

- combineer onderdelen tot een kant-en-klaar product
 - voeg extra waarde toe (handleiding, service, verpakking)
- RESULTAAT: een onderscheidend, klaar-voor-verkoop product

FASE 5 Verkoop en marketing

Positionering en branding

Herkenbaar en geloofwaardig worden

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Kies een duidelijke naam, verhaal en visuele stijl
- Ontwikkel een personal Brand (authentiek, consistent)

RESULTAAT: een merk dat vertrouwen wekt

Website en webshop

Online basis opbouwen

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Registreer domeinnaam en kies een hosting provider
- Bouw website met duidelijke cta=call-to-action
- Voeg webshop of bestelmogelijkheid toe

RESULTAAT: zichtbaarheid en een online verkoopkanaal

Marketing strategie

Klanten aantrekken

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Bouw emaillijst of nieuwsbrief
- Gebruik slim sociale media (één goed platform)
- Start kleine advertentieteksten
- Werk met verhalen, reviews, testimonials)

RESULTAAT: eerste klanten en groeiende bekendheid

Salesproces

Gestructureerde verkopen

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Ontwikkel helder verkoopgesprek of funnel
- Gebruik "softclose"technieken
- Bied service en nazorg aan

RESULTAAT: betalende klanten en herhaal aankopen

FASE 6 Groei en optimalisatie

Klantrelaties en herhaling

Loyaliteit en continuïteit

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Bouw community of klantenkring
- Vraag regelmatig feedback
- Introduceer nieuwe producten of bundels

RESULTAAT: terugkerende omzet

Automatisering en VA's

Schaalbaarheid vergroten

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Automatiseer email, facturatie en voorraadbeheer
- Schakel virtuele assistenten in voor herhaal taken

RESULTAAT: meer tijd, minder ruis

Strategische groei

Van klein naar duurzaam winstgevend

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Analyseer wat winstgevend is, snijd het overbodige weg
- Focus op één kanaal of productlijn per groeifase
- Herinvesteer winst in merk en systemen

RESULTAAT: stabiele winst en schaalbaar resultaat

FASE 7 Juridisch en fiscaal evenwicht

Contracten & Aansprakelijkheid

Risico's afdekken

BELANGRIJKSTE ACTIES

- Stel basiscontracten op (levering, privacy, algemene voorwaarden)
- Regel verzekeringen en aansprakelijkheid

RESULTAAT: Veilig en professioneel ondernemen

Belasting optimalisatie

Nettowinst maximaliseren

BELANGRIJKSTE ACTIES

- maak gebruik van ondernemersaftrek en MKB vrijstelling
 - Overweeg bij groei een BV-structuur
 - Plan voor pensioen of ouderdagreserve
- RESULTAAT: meer financiële rust en rendement

OVERZICHT IN 3 HOOFDFASEN

FASE 1: Ontdek & Ontwerp

Van idee naar concreet aanbod

Wie ben ik, wat bied ik, voor wie, waarom nu?

FASE 2: Bouw & Lanceer

Van concept naar eerste klanten

Hoe test, verkoop en lever ik dit snel en simpel?

FASE 3: Groei & Versterk

Van inkomsten naar winst en vrijheid

Hoe schaal ik, automatiseer ik, en behoud ik vitaliteit en fortuin?



PRAKTISCH INSTRUMENTENOVERZICHT

CATEGORIE/AANBEVOLEN HULPMIDDELEN

Ideevorming

- Mindmap, Lean Canvas, ChatGPT voor brainstorm

Marktvalidatie

- Enquêtes, pilotklanten, LinkedIn-gesprekken

Website/shop

- *Jouwweb, WordPress + Kadence/ Shopify / Webflow*

Administratie

- *MoneyMonk, e-Boekhouden, Excel-template*

Marketing

- *MailerLite, Convertkit, Canva, Clavio, Google Ads*

Automatisering

- *Zapier, Notion, Trello, AI-assistenten*

Juridisch/Fiscaal

- *KVK, Belastingdienst, juridischloket.nl, boekhouder*



TOT SLOT — PRINCIPES VOOR DUURZAME GROEI

1. **Eenvoud gaat vóór complexiteit** — bouw pas uit als iets werkt.
2. **Snel leren, langzaam groeien** — test goedkoop, schaal pas wat winst maakt.
3. **Blijf zichtbaar** — marketing is geen afdeling, maar een gewoonte.
4. **Herinvesteer tijd in systemen** — dat is waar winst echt ontstaat.
5. **Consistentie = vertrouwen** — groei als een eik, niet als een vuurpijl.

Leo Verkoelen 09/10/2025