

INHOUDSOPGAVE

DEEL 1

ZELFSTANDIG ONDERNEMEN BEGINT BIJ JOU EN JE MARKT

01	Wat is zelfstandig ondernemerschap in de 21 eeuw? Zijn zzp'ers ook ondernemers?	10
02	Kan iedereen ondernemer worden? Kan iedereen een 'succesvol' ondernemer worden?	14
03	Waarom worden tegenwoordig zo veel mensen ondernemer? Waarin verschilt de motivatie van startende ondernemers?	18
04	Waarin verschillen 'ondernemers' van andere mensen? Hoe ondernemend ben jij?	22
05	Uit welke soorten ondernemingen kun je kiezen? Wat voor soort bedrijven zijn het populairst?	26
06	Waar willen mensen jou voor betalen?	30

DEEL 2

WAT KOMT ER KIJKEN BIJ HET STARTEN VAN EEN BEDRIJF?

2A Hoe ga jij geld verdienen? En aan wie?

07	Wat is een ondernemingsplan en waarom schrijf je het? Wat moet er allemaal in een ondernemingsplan staan?	34
08	Wil je alleen of samen met anderen ondernemen? Welke (nieuwe) manieren van samen ondernemen zijn er?	38
09	Ga je fulltime of parttime ondernemen? Ga je vanuit thuis ondernemen of vanuit een bedrijfsruimte?	42
10	Je kunt ook franchisenemer worden, wat is dat precies? Is franchisenemer worden iets voor jou?	46
11	Een nieuw bedrijf oprichten of een bedrijf overnemen? Zijn er echt zo veel familiebedrijven?	50
12	Wil jij ook maatschappelijk verantwoord gaan ondernemen? En wil je ook duurzaam gaan ondernemen?	54

13	Geen enkele ondernemer heeft iedereen als klant, wie wil jij? Wil je bedrijven of particulieren als klant?	58
14	Ondernemen draait om geld, hoeveel geld wil jij verdienen? Hoeveel zou je verdienen als jij je bijbaan zou doen als zzp'er?	62
15	Wat moet je als ondernemer allemaal doen? Welk deel van je tijd kun je bezig zijn met geld verdienen?	66
16	Wat kost een eigen bedrijf beginnen? En wat kost het om een eigen bedrijf te hebben?	70
17	Hoe bepaal je jouw prijzen of (uur)tarief? Wat zijn 'normale' prijzen in jouw branche of vakgebied?	74

2B Wat moet je uitzoeken voor je start? En wat moet je regelen?

18	Als je geld nodig hebt voor je bedrijf, hoe kom je daar dan aan? Waarvoor heb je eigenlijk geld nodig?	78
19	Wat is de meest gekozen bedrijfsvorm? En welke bedrijfsvorm wordt ook vaak gekozen?	82
20	Welke risico's lopen ondernemers en hoe dek je die af? Wat moet je verzekeren? En wat wil je misschien verzekeren?	86
21	Hoe ga jij je bedrijf noemen? Waar moet je verder aan denken voor een goede bedrijfsnaam?	90
22	Met welke wetten en regels moet je rekening houden bij je start? Waar moet je op letten na de start?	94
23	Wat wordt jouw (belangrijkste) doelgroep? Hoe helpt marktonderzoek te weten wat jouw doelgroep wil?	98
24	In je ondernemingsplan hoort ook een SWOT-analyse, hoe maak je die?	102

DEEL 3

WAT KOMT ER KIJKEN BIJ HET RUNNEN VAN EEN BEDRIJF?

3A Hoe werkt het met geld, belastingen en andere verplichtingen?

25	BTW, wat moet je daar als ondernemer mee? Wat houdt dat in, 'een doorgeefluikje' worden voor de btw?	106
26	Je moet een administratie bijhouden, wat moet daar in zitten? Wat moet je allemaal doen als elke klant apart betaalt?	110
27	Waaruit bestaat een eenvoudige boekhouding? Je moet zelf je winst uitrekenen, hoe doe je dat?	114
28	Wanneer ben je ook ondernemer voor de inkomstenbelasting? Waardoor betalen ondernemers minder belasting?	118
29	Waarom is 'cashflow' belangrijker dan winst? Hoe ga je als ondernemer om met een onregelmatig inkomen?	122
30	Hoe zorg je dat je ook geld hebt als je ziek bent? Wat kun je als ondernemer zelf regelen voor je pensioen?	126
31	Wat doe je als het zo goed gaat dat je te veel werk hebt?	130

3B Hoe kom je aan voldoende klanten? En hoe houd je ze?

32	Wat is marketing en waarom is het zo belangrijk? Wat is Calimeromarketing en wat kun jij daarmee?	132
33	Wat is het ideale driehoekje voor een ondernemer? Waarom moeten mensen juist met jou zaken doen?	136
34	Hoe zorg je dat mensen jouw bedrijf gaan herkennen? Waarom zijn visitekaartjes (nog steeds) belangrijk?	140
35	Waarom heeft elke ondernemer een digitale folder nodig? Wat moet en kan er allemaal op een eigen website staan?	144

36	Hoe kun je via online kanalen aan klanten komen? Waarom is LinkedIn belangrijk voor elke ondernemer?	148
37	Moet jij eerst offertes maken voordat je kunt verkopen? Hoe voer je een verkoopgesprek met een potentiële klant?	152
38	Waarom dienen je bestaande klanten voorrang te krijgen? Hoe kun je van klanten fijne relaties maken?	156
39	Waarom en hoe moet je netwerken? En hoe houd je een (goede) pitch?	160
40	En, is ondernemen iets voor jou? Of is het niets voor jou?	164