

DOELEN STELLEN



Goed dat je hier bent! Dat betekent dat je een eerste stap hebt gezet naar meer grip op je cijfers, strategie en winstgevende acties om vet te gaan verdienen.

Grip op je geld

=

Grip op jouw droombedrijf

=

Grip op jouw droomleven

Elke ondernemer kan elke dag winstgevender worden. Ook de ondernemer die niets met cijfers heeft. Altijd winst behalen zit niet in honderden spreadsheets, moeilijke berekeningen en urenlange gesprekken met de accountant. Altijd winst (in geld, tijd, voldoening en impact) zit in simpele cijfers, moed tonen, strategische besluiten (durven) nemen, DOEN en steeds weer bijsturen op basis van de feiten en cijfers. Dat is financieel leiderschap. Dat is winst.

Let's go!

Marissa



1: Vul hier jouw omzetdoel van 2023 in (als je die had).

2: Vul hier in hoeveel omzet je in 2023 hebt gedraaid.

3: Wat is jouw grote (bedrijfs)droom? Wat is je uiteindelijke doel?

4: Wat is jouw omzetdoel voor 2024?

5: Hoeveel omzet je tot nu toe hebt gedraaid in 2024?

6: Wat is het omzetdoel wat je nog wil behalen in de resterende maanden van 2024?

7: Lijkt het je leuk om dit doel te behalen of neem jij het besluit dat je het gaat behalen?

Je kunt de onderstaande opdracht het beste maken voor het omzetdoel voor de resterende maanden van 2024.



**“Winstgevende ondernemers
maken winstgevende besluiten.”**

**“JOUW BEDRIJF ALS
MIDDEL VOOR HET
REALISEREN VAN
JOUW DROMEN.”**

8: Verdeel hieronder jouw omzetdoel over product(categorieën) en prijzen.

Wat doe je als je heel veel verschillende producten/diensten hebt? Dan groepeer je jouw producten/diensten in een categorie. Dit doe je op basis van soortgelijke producten of producten met ongeveer dezelfde prijs. Hieronder geef ik je een paar voorbeelden.

Lukt het je niet om je producten in een categorie te stoppen? Je zou dan ook kunnen werken met een dagomzet doel en dit eventueel nog kunnen onderverdelen in weekdays en weekenddagen als beide type dagen verschillen in omzet.

Producten	Gemiddelde Verkoopprijs ex btw	Aantallen per jaar	Totale omzet ex btw
Armbanden	€15	1000	€15.000
Ketting	€20	300	€6.000
Haarstrikken	€25	500	€12.500
Tassen	€30	300	€9.000
Totale omzet			€42.500

DIT IS EEN VOORBEELD 📌

Producten	Gemiddelde Verkoopprijs ex btw	Aantallen per jaar	Totale omzet ex btw
Thee los	€7,75	1000	€7.750
Basic thee los	€9,75	1000	€9.750
Luxe thee pakket	€17,95	500	€8.975
Thee geschenkenet	€47,92	300	€14.375
Totale omzet			€40.850



DIT IS EEN VOORBEELD 📌

Producten	Gemiddelde Verkoopprijs ex btw	Aantallen per jaar	Totale omzet ex btw
Behandelingen type 1	€110	250	€27.500
Behandelingen type 2	€90	250	€22.500
Behandelingen type 3	€70	250	€17.500
Producten			€15.000
Totale omzet			€82.500



DIT IS EEN VOORBEELD 📌

Producten	Gemiddelde Verkoopprijs ex btw	Aantallen per jaar	Totale omzet ex btw
Weekenddag open	€1000	100	€100.000
Weekdag open	€750	200	€150.000
Totale omzet			€250.000



NU JIJ

Producten	Gemiddelde Verkoopprijs ex btw	Aantallen per jaar	Totale omzet ex btw
Totale omzet			



TIP: Omzetdoelen stellen we zonder btw. De btw is namelijk niet van jou. Deze moet je per kwartaal weer afdragen en loopt alleen 'door jouw rekening heen'.

9: Heb je een omzettekort?

In opdracht 6 heb je jouw omzetdoel voor de rest van 2024 opgeschreven. In opdracht 8 heb je de aantallen die je verwacht te verkopen afgezet tegen de verkoopprijzen (ex btw). Als je het totaal optelt, kom je dan uit op je omzetdoel in opdracht 6? Of kom je omzet tekort?



10: Hoeveel artikelen moet je per maand verkopen?

In de bovenstaande opdracht heb je jouw omzetdoel verdeeld over prijzen en product(categorieën). We gaan nu kijken hoeveel producten je dan per maand moet verkopen. Hierbij houd je ook rekening hoeveel maanden je in het jaar deze omzet kunt verdienen.

Stel jouw bedrijf loopt (nog) niet door als je niet aan het werk bent, dan deel je het aantal producten wat je moet verkopen door de maanden dat je werkt.

Dat geeft je ruimte om op vakantie te gaan.



Voorbeeld: Stel je wil nog 2100 artikelen verkopen verdeeld over 10 maanden. Dan moet je gemiddeld $(2100/10) = 210$ artikelen per maand verkopen.

**“EEN DOEL ZET DE
RICHTING NAAR
JOUW SUCCES.”**

11: Als je jouw omzetdoel verdeelt over aantallen en prijzen, hoe voelt dat dan voor je? Met andere woorden: hoe klinken deze aantallen per maand? Vul hieronder het eerlijke antwoord in.

Britt stelde doelen. Zeer ambitieuze doelen zelfs. Vastberaden ook om 100K omzet te draaien.

BRITT:

“Ik dacht dat ik vrij goed bezig was. Ik had immers een omzetdoel. Pas toen ik er echt mee aan de slag ging besepte ik dat het nergens op sloeg. Ik kon het met mijn huidige prijzen en verdienmodel helemaal niet halen. Een concessie wilde ik niet doen, dus moest het anders. Toen ik haalbare doelen ging stellen, met een plan erachter, was het ook makkelijker om ze te halen. De doelen staan groot opgeschreven zodat ik me er een stuk meer mee verbonden voel.”



12: Meer omzet

Als jouw omzetdoel op dit moment niet uitkomt, dan is er werk aan de winkel. Heel grofweg zijn er meerdere opties:

- Meer aantallen verkopen aan nieuwe klanten
- Meer aantallen verkopen aan bestaande klanten
- Hogere prijzen
- Een combinatie van A, B en C

Waar ligt (volgens jou) de oplossing? Wie of wat heb je nodig om dit te bereiken?



Morgen gaan we aan de slag met jouw prijsstrategie (ook als jouw prijzen vast staan) en hoe je meer winst bij elke verkoop maakt!

13: Maak het zichtbaar

Alles wat je aandacht geeft groeit. Het is misschien cliché, maar wel bewezen. De aandacht voor jouw omzetdoel groeit als je het zichtbaar maakt. Dus hang het ergens op en kijk gedurende de maand steeds hoe je ervoor staat zodat je tijdig kunt bijsturen en andere winstgevende acties kunt gaan uitvoeren.

In dit bestand kun je jouw omzetdoelen bijhouden en ook de werkelijk gedraaide omzet. Zo kun je elke maand checken of je "on track" bent of dat je moet bijsturen.

Denk hierbij ook terug aan het voorbeeld van de auto. Als jij instapt en op de navigatie jouw bestemming invoert, maar nooit checkt of je nog wel op de goede weg zit, dan kun je ook niet bijsturen.



14: Welk beloning koppel jij aan jouw omzetdoel?

Ik weet ondertussen dat elke maand sturen op je cijfers zorgt voor bizarre resultaten. Dat zie ik elke dag weer bij mijn klanten.



Wat ook goed werkt is om je omzetdoel te koppelen aan iets leuks. Zo heb ik vorig jaar (2023) mijn omzetdoel (750K) behaald en dus nam ik mijn vriend mee naar Rome. Overigens had ik ook een winstdoel!).

In mijn programma's ([The Money Making Impact School](#) & [Expand](#)) zijn doelen gevierd met een weekje naar Disneyland Parijs met het gezin, ouders werden mee uit eten genomen en partners profiteerde van het financiële succes door fijne etentjes. Want onthoud, uiteindelijk gaat geld niet om geld, maar om de ervaringen die het je kan brengen.

In 2023 was Rome mijn screensaver op mijn telefoon. Het motiveerde me elke dag om moedige stappen te zetten, strategische acties te ondernemen en te DOEN.

Welke beloning koppel jij aan jouw omzetdoel?



DISCLAIMER

We hebben het nu enkel over omzet! Een winstgevend droombedrijf draait vooral om winst. Winst bouwt jouw droomleven.

In The Money Making Impact School stellen we ook winstdoelen, berekenen we hoeveel omzet je moet draaien voor een droomwinst en gaan we vooral strategisch en actiegericht aan de slag om van doelen stellen naar doelen behalen te gaan.

Dit was dag 1.

Ik zie je graag morgen bij dag 2! Ik zou het super vinden als je je meest waardevolle inzicht van vandaag zou willen delen in de besloten Facebookgroep middels de knop hieronder. Zo inspireer je anderen én het zorgt voor een extra commitment om te gaan doen. 😊 **Let op: sla het werkboek eerst op, voordat je op de knop klikt!**

GA NAAR DE FACEBOOKGROEP

Wil je kans maken op een persoonlijke business-check?

Ik analyseer jouw huidige cijfers, verdienmodel, website, social media-kanalen en eigenlijk je hele bedrijf. Op basis daarvan maak ik een persoonlijk advies wat ik voor kansen voor je zie en hoe ik het concreet zou aanpakken. Ik wijs je op jouw blinde vlekken en spot kansen voor je waarvan je nog niet wist dat ze bestonden. 😊

Stuur jouw werkboek voor 00:00 op dezelfde dag in door te mailen naar contact@marissabonants.nl met in de titel:

WINSTWEEK - DAG 1 - JOUW NAAM

