

VET VERDIENEN

DAG 2

DE CHALLENGE

**MET DEZE OPDRACHTEN
GA JE HELDERHEID
KRIJGEN IN JE CIJFERS
EN WINSTGEVENDE ACTIES**

WERKTE ONDER ANDERE MET:
RIVERS TONES

WAKULI

Golia

GAUGE

KASSL EDITIONS

MARISSA BONANTS
FINANCIËEL COACH & STRATEEG



WELKOM!

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*

Als jij vet wil verdienen moet je je gedragen als de ondernemer **die al vet (of vetter) verdient**, strategische besluiten (durven) nemen, DOEN en steeds weer bijsturen op basis van de feiten en cijfers. Dat is financieel leiderschap. Dat is vet verdienen.

Let's go!

Marissa

VET VERDIENEN OPDRACHT 1

Vandaag bespraken we dat je op een wankel fundament niet kunt schalen. Wat is de eerste stap die jij mag zetten in verdere winstgevende bedrijfsgroei?



- ☐ Werken aan een steviger fundament
- ☐ Verder opschalen van jouw huidige bedrijf



Elk level, a new *devil*

VET VERDIENEN OPDRACHT 2



BOOSTER



EXPANDER



IMPERIUM CEO

BOOSTER

- Ondernemen zonder doel
- Geen sterke prijsstrategie
- Zeer marginaal salaris
- Uitdaging: durven doen
- Taak: uit de 'spiraal' van alles altijd weer terug investeren komen
- How to: helderheid in je verdienmodel en winstgevende acties op bereik en verkopen

EXPANDER

- Helderheid in een omzetdoel, maar het winstdoel is meer een gok
- Kent de marges van de producten
- Kan er goed van leven maar het mag meer (in geld en tijd)
- Uitdaging: ziet niet helder wat het volgende groeiniveau is
- Taak: een groeistrategie maken
- How to: meerdere scenario's uitdenken en krachtige keuzes maken

IMPERIUM CEO

- Heeft duidelijke doelen
- Weet hoe de business financieel en strategisch in elkaar zit
- De business dient een comfortabel leven maar droomt nog groter
- Uitdaging: blinde vlekken op verdere vernieuwingen en kansen
- Taak: jezelf uit je business tillen en enkel sturen op de grote strategische lijnen
- How to: jezelf gedragen als een leider en systemen implementeren om op informatie te kunnen sturen

Herken je deze nog uit dag 1? Als je nog behoort tot Booster, en ook veel Expanders, moet je in de meeste gevallen eerst werken aan jouw fundament.



**“Zonder *moed* en *moeite*
geen *moeiteloosheid*.”**

VET VERDIENEN OPDRACHT 2

In de live training van vandaag hebben we verschillende casussen besproken om veel sneller bij jouw Vet Verdienen-doel te komen. Hieronder vind je de pijlers terug. Geef per pijler aan welke actie je er voor jezelf aan koppelt.

Let op: focus is key - dus niet elke stap heeft een actie nodig. 😊

Pijler	Uitleg pijler	Concrete actie voor mijn bedrijf
Gemiddelde winst per product/dienst verhogen	Bijvoorbeeld door: • Het verhogen van jouw prijzen; • Bepaalde producten/diensten schrappen uit jouw aanbod; • Het aanpassen van jouw aanbod; • Een inkoopplanning te hebben waardoor je minder met korting hoeft te verkopen.	
Nutteloze kosten schrappen	Het schrappen van kosten die niet bijdragen aan de groei van jouw bedrijf of tijd voor je besparen.	
Beter benutten van de capaciteit in jouw bedrijf (meer klanten zonder meer (vaste) kosten)	Bijvoorbeeld door: • Betere planning waardoor er minder gaten in de agenda zijn; • Slimmere processen zodat je minder 'no-shows' hebt op afspraken.	

Pijler	Uitleg pijler	Concrete actie voor mijn bedrijf
Vergroten van de waarde van een klant	Bijvoorbeeld door: • Vaker een (vervolg)aanbod te doen • Een groter aanbod te doen (bijpassende producten / bundels); • Klanten vaker terug te laten keren (slimmer inzetten van marketing na de eerste aankoop).	
Verder opschalen van jouw huidige bedrijf	De omzet van jouw bedrijf groeit harder dan jouw kosten en investeringen. Bijvoorbeeld door: • Uitbesteden van de randzaken (die zonde zijn van jouw tijd) waardoor jij jouw tijd kan besteden aan activiteiten die opleveren; • Investeren in meer capaciteit (bijvoorbeeld personeel) omdat je al hebt berekend dat jouw prijzen kloppen en dit oplevert; • Investeren in marketing omdat je weet wat jouw marketing moet opleveren; • Toevoegen van een nieuwe verkoopkanaal (bijvoorbeeld B2B) omdat je hebt berekend dat de winstmarges op jouw producten hoog genoeg zijn om ook aan de zakelijke markt te verkopen. <i>Bereken altijd eerst wat jouw investering minimaal moet opleveren qua omzet voor een winstgevende investering.</i>	

VET VERDIENEN OPDRACHT 3

Nogmaals 😊 - als je nu nog te weinig winst maakt, werk je altijd eerst aan het fundament, ook al klinkt dat minder sexy. Meer marketingbudget inzetten als je geen winst maakt op je aanbod is als 'water gieten in een lekkende emmer'.

Welke inzichten heb je opgedaan in dag 2?

VET VERDIENEN OPDRACHT 8

Welke besluiten neem je op basis van dag 1?

**Krachtige ondernemers
= krachtige *besluiten***

Dit was dag 2

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:
VET VERDIENEN - DAG 2 - JOUW NAAM

