

10 Stappen om jouw bedrijf vliegend te starten

(ook met een druk gezinsleven!)



Start met jouw waarom

Wat wil je betekenen voor jouw klanten, en wat maakt jouw bedrijf uniek? Kies een duidelijke focus die aansluit bij wat jouw klanten écht nodig hebben. Hoe specifieker, hoe makkelijker je jezelf straks kunt presenteren.

Tip!

Reserveer een uur voor deze oefening, zodat je helderheid krijgt zonder te veel in je hoofd te gaan zitten, en te blijven twifelen.

Claim je online plek

Zorg dat je zichtbaar bent: registreer je bedrijfsnaam, koop een domeinnaam, en claim je social media-profielen. Denk hierbij aan platformen zoals Instagram of LinkedIn, afhankelijk van waar jouw ideale klanten zich bevinden.

Actie!

Regel dit in één dag. Het hoeft niet perfect, maar het moet geregeld zijn.

Maak een basiswebsite

Bouw een simpele, overzichtelijke website die jouw kernboodschap vertelt. Een one-pager is voldoende: wie ben je, wat bied je, en hoe kunnen klanten contact opnemen?

Laat jouw persoonlijke verhaal zien.

Als ondernemer trek je klanten aan door authentiek te zijn.

**Focus-
punt**

Vertel jouw verhaal aan je netwerk

Deel met vrienden, familie, schoolpleinmoeders en burens wat je doet. Vraag hen of ze iemand kennen die jouw hulp nodig heeft. Het klinkt spannend, maar je zult versteld staan hoe graag mensen willen helpen.

**Concrete
actie**

Maak een lijst van 20 mensen en stuur hen een persoonlijke bericht of spreek ze aan.

5.

Start met sociale media (maar hou het behapbaar)

Kies één kanaal waar jouw doelgroep actief is. Begin met het delen van tips, verhalen en updates over je reis als ondernemer. Consistentie is belangrijker dan perfectie.

Slimme tip

Plan één middag per week om je posts voor te bereiden, zodat je niet dagelijks bezig bent.

Creëer en test je aanbod

Maak een eenvoudig product of dienst waarmee je meteen kunt starten. Focus op het oplossen van een specifiek probleem voor jouw klanten. Test het door direct mensen in jouw netwerk te benaderen.

Voorbeeld

Stel een kennismakingssessie of startpakket samen dat laagdrempelig en aantrekkelijk is.

6.

Stel een actieplan op voor zichtbaarheid

Maak een lijst van acties die je in de eerste maand gaat uitvoeren. Denk aan kennismakingsgesprekken, deelnemen aan lokale events of het benaderen van bedrijven.

Tip!

Reserveer specifieke tijdsblokken in je weekplanning voor deze acties.

7.

Durf zichtbaar te zijn (ook offline)

Ga naar netwerkbijeenkomsten, schoolpleinborrels of workshops waar jouw ideale klant mogelijk aanwezig is. Durf te vertellen wat je doet en stel jezelf voor.

Belangrijk!

Focus niet alleen op verkopen, maar op verbinding maken.

8.

9.

Vraag om feedback en zoek naar groei

Vraag om eerlijke feedback van mensen die je aanbod uitproberen. Wat vinden ze waardevol, en waar kun je verbeteren? Gebruik deze feedback om je diensten verder te finetunen.

Actie!

Creëer een eenvoudige vragenlijst of vraag in een gesprek wat je klant echt nodig heeft.

Blijf in actie

Vermijd de valkuil van eindeloos plannen en perfectioneren. Zet kleine, dagelijkse stappen en vier elke mijlpaal. Succesvolle ondernemers blijven leren door te doen.

Het maakt niet uit of het een kleine actie is, als je maar in actie komt.

10.

"Succes zit in elke actie die ik vandaag neem"

Liefs Sanne