

Succesvol ondernemen
voor Moeders:

Start Slim, Bouw Groot, Maak Impact



Zakenmoeders.nl
— Network & Coaching —

Jouw succes start nu

Allereerst echt mega tof dat je de eerste stap hebt gezet en dit Ebook hebt gedownload. Dit ebook is namelijk speciaal voor moeders die klaar zijn om groots te denken en direct stappen willen zetten naar een succesvolle business. Geen getrut en geneuzel, maar praktische en krachtige stappen waarmee je direct aan de slag kunt.

Ik leer je hoe je een sterk fundament bouwt voor jouw bedrijf. Hoe je de juiste keuzes maakt, slimme strategieën inzet en focus houdt op wat écht belangrijk is. Dit is jouw handleiding om met een heldere visie en concrete acties jouw dromen om te zetten in een succesvol bedrijf!

Niet eerst een jaartje zelf proberen, maar meteen goed beginnen. Als moeder heb je al een druk leven en je weet dat je een kei bent in wat je doet, maar ondernemen en een goede basis voor jouw bedrijf neerzetten dat is andere koek.

Dit eBook is jouw eerste stap naar een bedrijf dat groeit en bloeit, de weg naar het leven van een succesvolle zakenmoeder, en natuurlijk zorgen we er voor dat er genoeg tijd over blijft om te genieten met je gezin. En ja, het vraagt commitment, lef en de wil om door te zetten, maar als jij klaar bent om die stap te zetten, dan is dit eBook jouw startpunt.

Dit is waar jouw succesvolle business begint.

Liefs Sanne

Lieve
zakenmoeder,
jij kunt dit!



Over mij

Ik beloof je dat de rest van het ebook gaat over het bouwen van een succesvol bedrijf, maar ik neem je eerst graag even kort mee in wie ik ben, zodat je mij ook iets beter leert kennen.

Mijn naam is Sanne Melching, geboren in 1987 in Noord Holland, en ben daar ook nooit weggegaan. Daadkrachtig, strategisch en creatief zo omschrijft mijn omgeving mij. Sinds 10 jaar ben ik ondernemer, ik runde 9 jaar lang een goedlopende personal trainingsstudio. Een bedrijf waar ik trots op was, maar diep vanbinnen wist ik: mijn missie is groter dan dit. Ik wilde niet alleen impact maken in mijn eigen leven, maar andere vrouwen helpen om dat ook te doen – met het bouwen van hun eigen bedrijf.

Ik ben moeder van drie kinderen, en ja dat brengt een hoop dynamiek met zich mee. En laten we eerlijk zijn: balans tussen moederschap en succesvol ondernemen? Dat bestaat niet echt. Soms gaat het soepel, alsof alles in harmonie samenkomt. Maar vaak is het gewoon chaos. Wat ik heb geleerd, is dat succes niet gaat over balans, maar over keuzes. Over durven besluiten wat écht belangrijk is en daarop je volledige commitment zetten.

Als je wilt dat je business écht succesvol wordt, vraagt dat om lef, doorzettingsvermogen en soms het nemen van beslissingen die niet gemakkelijk zijn. Maar dat is precies hoe je een bedrijf bouwt dat groeit, bloeit en jou de vrijheid geeft waar je naar verlangt.

Ik ben hier om jou daarbij te helpen. Geen halve adviezen of vage ideeën, maar een duidelijke aanpak waarmee je direct kunt beginnen. Samen leggen we een sterk fundament, zodat jij jouw business vanaf dag één op de juiste manier neerzet.

Durf groots te denken. Zet je schouders eronder.

I've got your back!

De start van jouw fundament

Jouw Waarom?



Als allereerste willen we helder krijgen wat jouw Waarom is.

Waarom wil jij dit bedrijf starten en zorgen dat dit een succes wordt? Is dit altijd al je droom geweest? Ben je net uit loondienst gestapt omdat je de ratrace niet langer wil? Of wist jij altijd al dat jij een grotere missie hebt die je wilt uitvoeren?

Het gevoel van anders zijn dan anderen, grotere dromen hebben, geloven in een succesvol bedrijf en vertrouwen hebben in de uitkomst, herkenbaar? I feel you vrouw. Hoe vaak heb je al gehoord, “nou maar je bent toch moeder, krijgen je kinderen dan nog wel genoeg aandacht?” of “breng je ze dan 5 dagen naar de bso”. Maar jij voelt aan alles dat dit is wat je te doen hebt, maar het liefst wel ook een beetje snel! Want ja, je bent inderdaad ook moeder en wilt hier ook echt aanwezig zijn en een voorbeeld zijn voor je kinderen.

Maak **jouw waarom** super duidelijk, zodat je precies weet waarom jij dit bedrijf succesvol gaat maken! Je ‘**waarom**’ is de kern van jouw bedrijf. Waarom ben je ooit begonnen? Voor wie doe je dit? Wat wil je betekenen? Een duidelijke ‘**waarom**’ geeft richting, zelfs op dagen dat het allemaal even niet meezit.

Zo gebruik je jouw ‘**waarom**’ in je bedrijf:

- **In je communicatie:** Vertel je klanten waarom jij doet wat je doet, bijvoorbeeld in je social media posts of tijdens netwerkbijeenkomsten.
- **Bij het maken van keuzes:** Sta je voor een moeilijke beslissing? Vraag jezelf af of het aansluit bij jouw ‘**waarom**’.
- **Om gemotiveerd te blijven:** Herinner jezelf regelmatig aan je ‘**waarom**’ om door te gaan, ook als het uitdagend wordt.

Een oefening om je ‘**waarom**’ te vinden:

Stel jezelf deze drie vragen en schrijf de antwoorden op:

1. Wat maakte dat je besloot ondernemer te worden?
2. Wat wil je voor jouw klanten betekenen?
3. Hoe ziet jouw droomleven eruit?

Wat is een ideale klant?

Je ideale klant is die ene persoon die perfect past bij wat jij aanbiedt. Het is iemand die jouw diensten of producten niet alleen nodig heeft, maar ook echt waardeert en er enthousiast van wordt. Wanneer je werkt met jouw ideale klant, voelt het moeiteloos: de samenwerking verloopt soepel, je kunt écht impact maken, en je geniet van je werk.

Waarom is het cruciaal om je ideale klant te kennen?

Als je iedereen probeert aan te spreken, raak je vaak niemand écht.

Door helder te hebben wie jouw ideale klant is, kun je:

- **Effectiever communiceren:** Je weet precies welke woorden, beelden en emoties hen aanspreken.
- **Betere resultaten behalen:** Omdat je precies begrijpt wat je klant nodig heeft.
- **Minder energie verspillen:** Je trekt klanten aan die bij je passen en vermijdt klanten waarbij de samenwerking stroef verloopt.

Jouw ideale klant

Spreek direct
de juiste
mensen aan

Opdracht: Visualisatie van jouw ideale klant

KLIK HIER

Sluit even je ogen en stel je voor dat je met jouw perfecte klant samenwerkt. Hoe ziet die persoon eruit? Wat doet hij of zij?

Wat is hun grootste uitdaging, en waarom zoeken ze jouw hulp?

Schrijf dit in drie korte zinnen op, bijvoorbeeld:

- Mijn ideale klant is een moeder met jonge kinderen die een bedrijf heeft gestart om meer vrijheid te ervaren.
- Ze wil groeien, maar worstelt met het vinden van een goede balans tussen haar gezin en onderneming.
- Ze is gemotiveerd om te leren en wil graag praktische tools en structuur om haar bedrijf succesvol te maken.

Visualisatie: Maak je ideale klant tastbaar

Stel je jouw ideale klant voor:

- Hoe ziet haar dag eruit? Waar wordt ze blij van? Waar loopt ze tegenaan?
- Wat zijn haar dromen en ambities?
- Hoe voelt ze zich na een sessie met jou?

Neem een paar minuten om een concreet beeld van haar te schetsen. Bijvoorbeeld: Ze zit in haar keuken met een kop koffie, haar laptop open, terwijl ze tussendoor een kind naar school brengt. Ze droomt van een bedrijf dat haar vrijheid geeft, maar worstelt met chaos in haar planning. Na jullie samenwerking voelt ze zich energiek en in controle.

Gebruik de beschrijving en visualisatie om verder uit te werken:

- **Persoonlijke kenmerken:** Denk aan leeftijd, gezinssituatie, werkervaring, hobby's.
- **Professionele uitdagingen:** Waar worstelt ze mee? Wat wil ze bereiken?
- **Wat zoekt ze in jou:** Welke resultaten verwacht ze? Waarom kiest ze specifiek voor jou?

Door je ideale klant in zoveel mogelijk detail te omschrijven, maak je niet alleen je communicatie sterker, maar krijg je ook meer focus in je marketing en aanbod.

Kortom: Hoe beter jij jouw ideale klant kent, hoe makkelijker het wordt om haar te vinden, aan te spreken, en te helpen met jouw unieke expertise.

Money Mindset

Weg met twijfels, op naar groei en succes

Bonus tip

Vraag niet per uur, maar voor de waarde die je levert

In plaats van een uur-tarief te rekenen, kun je beter kijken naar de transformatie die je jouw klant biedt. Vraag jezelf af: Wat levert mijn aanbod mijn klant op in tijd, gemak, winst, of groei? Een klant betaalt niet voor de uren die je erin stopt, maar voor het resultaat dat je levert.

Waarom jij van waarde bent (en dit ook mag vragen)

Als kennisondernemer bied je iets waardevols: jouw expertise, tijd en energie. Toch voelen veel startende ondernemers zich onzeker om een eerlijke prijs te vragen. **Waarom? Vaak is dit een kwestie van mindset. Je twijfelt of je goed genoeg bent, of je klant het wel wil betalen, of je niet té duur bent.**

Het is belangrijk te beseffen dat jouw kennis en diensten een oplossing bieden voor een probleem. Jij helpt je klant verder, en dat heeft waarde. Door een prijs te vragen die past bij jouw aanbod, geef je niet alleen jezelf de waardering die je verdient, maar zorg je ook dat je bedrijf duurzaam blijft.

De grootste valkuilen voor startende ondernemers

- **Te lage prijzen vragen**

Veel startende ondernemers beginnen met lage prijzen uit angst dat ze anders geen klanten krijgen. Dit kan ertoe leiden dat je overwerkt raakt, terwijl je nauwelijks winst maakt. Bovendien straal je minder waarde uit: lage prijzen kunnen onbewust de indruk wekken dat jouw aanbod niet veel waard is.

- **Jezelf weggeven**

Gratis sessies of lage tarieven kunnen prima zijn als introductie of promotie, maar als dit jouw standaard wordt, gaat het ten koste van je zelfvertrouwen én je winst. Klanten die niets betalen, hebben vaak ook minder commitment.

- **Geen duidelijk financieel plan**

Veel ondernemers hebben geen helder overzicht van hun kosten, inkomsten en omzetdoelen. Hierdoor kan je moeite hebben om de juiste prijs voor jouw diensten te vragen.

Kortom: Een sterke money mindset helpt je om vol vertrouwen je waarde te erkennen, valkuilen te vermijden en een winstgevend aanbod neer te zetten. Wanneer jij jouw prijs met overtuiging kunt presenteren, zal je klant die waarde ook zien – en betalen.

Oke dus Een waarom, een ideale klant en goede money mindset, en dan Sanne, hoe houd je al die ballen hoog?

Hoe creëer je structuur in je dag?

Als moeder en ondernemer zijn je dagen vaak volgepland. Zorg daarom voor een hele duidelijke structuur. Een goede dagindeling helpt je om focus te houden, stress te verminderen en écht aanwezig te zijn – zowel in je gezin als in je bedrijf.

Zo maak je een effectieve dagindeling:

1. **Begin met de belangrijkste taken:** Plan eerst de activiteiten die jouw dag succesvol maken, zoals een klantgesprek of quality time met je gezin.
2. **Werk in blokken:** Wissel focusblokken af met korte pauzes. Bijvoorbeeld: 90 minuten werken, 15 minuten pauze.
3. **Reserveer tijd voor onverwachte zaken:** Houd ruimte vrij in je agenda voor onvoorziene taken, zodat je niet direct in de stress schiet als er iets onverwachts gebeurt.
4. **Durf om hulp te vragen,** ze zeggen niet voor niets “It takes a village to raise a child” en soms is het ontzettend fijn als je hulp kunt inschakelen.

Werk slim, niet harder

Slim werken betekent dat je strategisch omgaat met je tijd en energie.

Dit kun je doen:

- **Automatiseer waar mogelijk:** Gebruik tools voor administratie, planning of social media.
- **Delegeer:** Schakel hulp in voor huishoudelijke taken of werkzaamheden die je veel tijd kosten.
- **Batch taken:** Doe vergelijkbare taken op één moment, zoals je mails beantwoorden of social media posts inplannen.



Praktische tips om gezin en business te combineren

- **Communiceer je planning:** Bespreek jouw werktijden met je gezin, zodat iedereen weet wanneer je beschikbaar bent en wanneer niet.
- **Creëer een aparte werkplek:** Zelfs een kleine hoek in huis kan al helpen om werk en privé gescheiden te houden.
- **Plan quality time:** Zet tijd in je agenda voor activiteiten met je kinderen of partner. Net zo belangrijk als zakelijke afspraken!

Zeg nee tegen afleidingen (en waarom dat cruciaal is)

Afleidingen zijn een van de grootste vijanden van productiviteit en succes. Of het nu gaat om een pingelende telefoon, een onverwachte vraag van een klant, of een spontane afspraak: elk ‘ja’ tegen een afleiding betekent een ‘nee’ tegen jouw prioriteiten.

Waarom nee zeggen belangrijk is:

- Het beschermt jouw focus en energie.
- Je laat zien dat je jouw tijd waardeert.
- Het helpt je sneller resultaten te behalen.

Hoe zeg je nee zonder schuldgevoel? Doe bij afleidingen maar ook bij acties altijd de checkvraag: hoe draagt dit bij aan mijn grotere doel?

Actieplan

Tijd om aan de slag te gaan!

Het echte verschil maak je door in actie te komen. Zelfs de kleinste stap vooruit brengt je dichterbij je doelen.

Nu je dit e-book hebt gelezen, weet je wat er nodig is om de eerste stappen naar succes voor jouw bedrijf te zetten. Maar kennis alleen is niet genoeg: actie is waar het verschil wordt gemaakt. Laat deze pagina jouw startpunt zijn om vandaag nog stappen te zetten richting groei en evenwicht.

Simpele checklist om vandaag te starten:

1. **Jouw 'waarom' opschrijven:** Schrijf in één zin waarom je dit allemaal doet en hang die zin op een zichtbare plek.
2. **Jouw ideale klant omschrijven:** Neem drie minuten om jouw ideale klant in drie zinnen te beschrijven.
3. **Focus bepalen:** Wat is jouw belangrijkste doel voor deze week? Schrijf het op en zorg dat je acties in lijn liggen met dit doel.
4. **Dagindeling maken:** Plan morgen drie focusmomenten waarin je ongestoord aan je bedrijf werkt.
5. **Nee zeggen:** Kies één afleiding of taak waar je nee tegen gaat zeggen – en doe dat ook.
6. **De eerste stap nemen:** Of het nu een telefoontje, een social media post of een planning is – actie geeft energie!

Nog even van zakenmoeder tot zakenmoeder:

Ik weet hoe uitdagend het kan zijn om jouw bedrijf op te bouwen terwijl er ook een gezin te managen is. Maar ik weet ook hoe krachtig het is als je met focus en vertrouwen stappen zet. Dit ebook is bedoeld om je een goede kickstart te geven. Maar onthoud: het echte verschil maak je door in actie te komen. Zelfs de kleinste stap vooruit brengt je dichterbij je doelen.

Kies jouw volgende stap

Ik wil je graag verder helpen om deze inzichten om te zetten in concrete resultaten. Kies wat nu het beste bij jou past:

Plan jouw gratis Brainstormsessie

In 45 minuten kijken we samen hoe jij direct groei kunt realiseren in jouw bedrijf.

[Claim jouw brainstormsessie hier](#)

Kijk mijn Video miniserie

Ontvang 5 dagen lang een video met een direct toepasbare tip van wat ik anders zou doen als ik vandaag mijn bedrijf zou starten. Zodat je deze tips direct kunt toepassen op weg naar jouw succes!

[Klik hier om je aan te melden!](#)

Meld je aan voor het Zakenmoeders webinar "Start slim, Bouw groot, maak impact"

[Lees meer en meld je aan!](#)

Het is aan jou. Maak de keuze, zet de stap, en ga ervoor.

Jij kunt dit!



Zakenmoeders.nl

— Network & Coaching —

