

De Winstweek

# KOSTEN & INVESTERINGEN



Dag 3 van de winstweek zit erop!

Wat heeft de challenge tot nu toe met je gedaan?

Welke inzichten heb je eruit gehaald en welke besluiten heb je genomen?

Morgen op dag 4 komen alle punten samen en heb ik een fantastisch aanbod voor je.

*Let's go!*

**Marissa**



**Grip op jouw cijfers  
is grip op jouw droombedrijf**

Als je kijkt naar de basis (omzet - kosten = winst) denk je misschien: als ik minder uitgeef dan dat erin komt, dan maak ik meer winst. Maar het allerbelangrijkste is om vooral slimme uitgaven te doen: uitgaven die meer omzet opleveren.

### **Opdracht 1: Hoe geef jij nu geld uit?**

In deze opdracht ga ik je bewust maken van jouw 'spending type'. Waarschijnlijk weet je dit ook wel, maar wat extra bewustwoording helpt.

- Als ik weet dat iets mijn bedrijf X10 laat groeien maar ik heb het geld niet, dan doe ik het alsnog.
- Als ik kosten heb in mijn bedrijf waarvan ik weet dat ze niets opleveren, laat ik ze vaak doorlopen omdat ik opzeggen lastig vind (bijvoorbeeld een freelancer die geen goed werk levert).
- Mijn bedrijf zie ik in het hier en nu. Ik heb geen buffer voor mindere tijden: dat zie ik dan wel weer.
- Geld uitgeven vind ik totaal niet spannend. Ik denk niet na over een 'wat als'-situatie.
- Als geld niet zou uitmaken, dan zou ik vandaag nog in 10 dingen willen investeren.
- Ik investeer altijd meteen. Ik bekijk niet eerst wat het me gaat opleveren.

**Meer dan 3X JA geantwoord? Dan kun jij wel eens een échte spender zijn.**

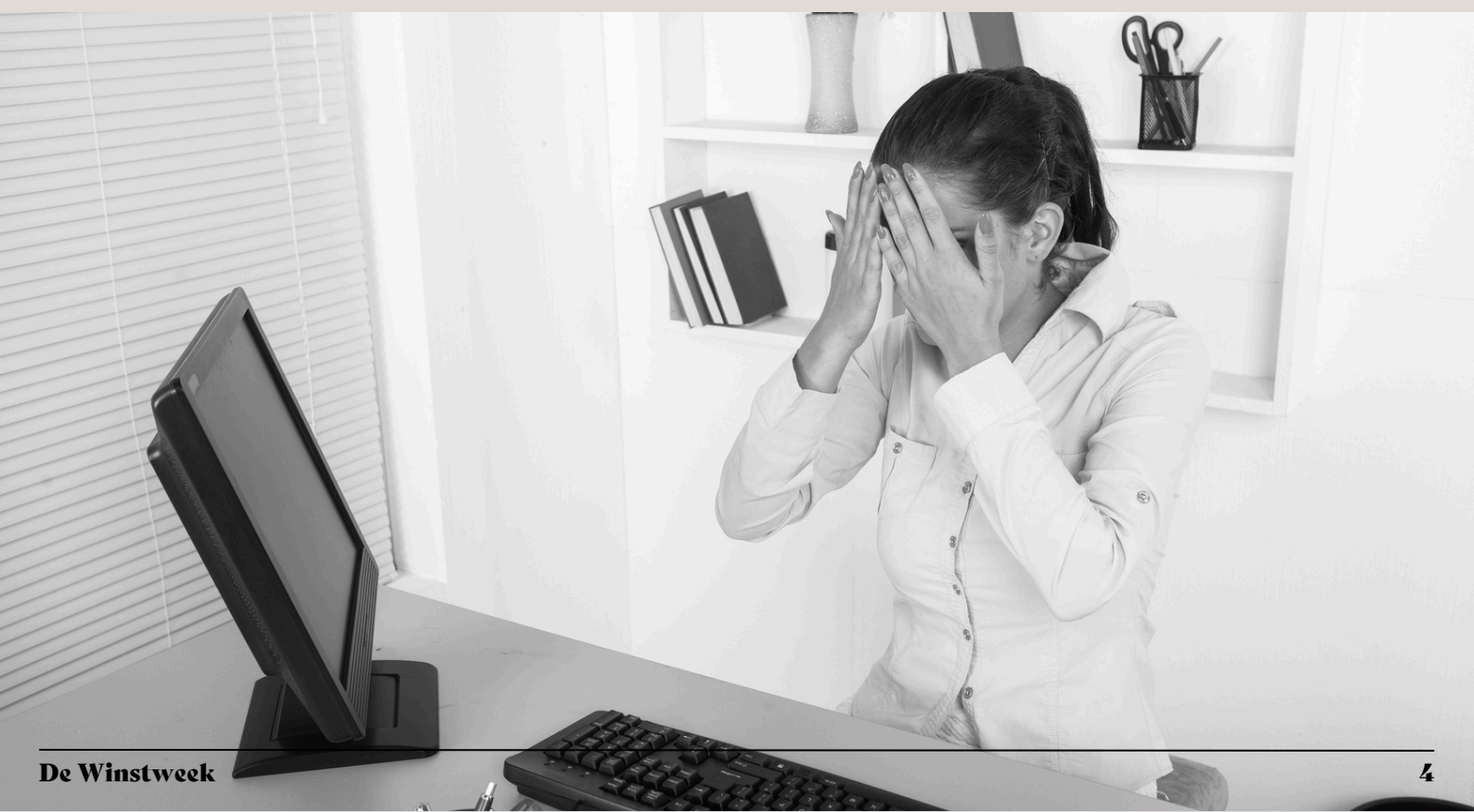
- Ik geef niet graag geld uit. Ook als ik vrijwel zeker weet dat iets me geld op gaat leveren, doe ik het toch vaak niet.
- Uitbesteden doe ik eigenlijk niet. Het is goedkoper als ik het zelf doe.
- Ik ben altijd bezig met de toekomst en heb graag een zo groot mogelijke buffer.
- Over investeringen denk ik lang na. Ik weeg goed af wat de voor- en nadelen zijn, maar vind het lastig om uiteindelijk de knoop door te hakken.
- Ik stel investeringen uit.
- Ik zou meer tijd aan mijn core business kunnen besteden dan dat ik nu doe, maar het inhuren van andere ondernemers vind ik lastig.

**Meer dan 3X JA geantwoord? Dan kun jij wel eens een échte bespaarder zijn.**



- Ik heb eigenlijk geen idee waar ik eigenlijk geld aan uitgeef. Zolang ik ervan kan leven, vind ik het wel best.
- Voordat ik een uitgave doe, check ik het saldo op mijn betaalrekening.
- Ik heb niet echt een investeringsplan voor de lange termijn.
- Geld uitgeven doe ik voornamelijk op gevoel.
- Ik ga op de mening van anderen af bij het doen van investeringen. Als iemand ergens enthousiast over is, dan zal het wel goed zijn.
- Ik kan je niet vertellen hoeveel kosten ik per maand heb.

**Meer dan 3X JA geantwoord? Dan behoor je misschien wel tot de geld-avoiders.**



- Ik weet ongeveer hoeveel kosten ik tot nu toe heb gemaakt dit jaar, dit hoef ik niet op te zoeken.
- De investeringen die ik doe, doe ik bewust en ze passen bij mijn doelen en bedrijfsfase.
- Voordat ik een investering doe, zet ik goed op een rijtje wat het me gaat opleveren.
- Bij grote investeringen breng ik mijn toekomstige 'cashflow' in kaart zodat ik weet of het gaat passen of tijdig moet schakelen voor bijvoorbeeld een lening of krediet. Dit doe ik alleen als ik weet dat mijn verdienmodel winstgevend is.
- Als mijn kosten hoger zijn dan gepland, dan is dat een gevolg van een bewuste keuze.

**Meer dan 3X JA geantwoord? Yes! Jij geeft heel bewust je geld uit! Maak desondanks de overige opdrachten in dit werkboek ook, je weet nooit waar er nog winst te behalen valt!**

**Wat is jouw huidige spending DNA en wat wil je veranderen?**

*In de masterclass van vandaag hebben we geleerd over de verschillende type uitgaven.*

### **Nuttige kosten**



### **Nutteloze kosten**



### **Investeringsen**



### ***De drie kernregels voor winstgevende groei zijn:***

- *Nutteloze kosten schrappen*
- *Nuttige kosten optimaliseren en afstemmen op jouw bedrijf*
- *Groter groeien door te investeren*



## Case study Sanne

### Before:

Jaaa weer een fotoshoot. Oeps weer 10 programma's van 'maar' 100 euro aangeschaft zonder ze te openen. Ik had 0 grip op mijn cijfers en ik gaf alles uit onder het mom 'mijn business moet groeien'.

### After:

Ik geef nog steeds graag geld uit aan mijn bedrijf, en dat mag gelukkig ook. Mijn uitgavenpatroon is wel drastisch veranderd. Ik geef geld uit aan nuttige zaken. Waar mijn bedrijf wél van groeit i.p.v. mijn bankrekening alleen maar van keldert. En dat is nog leuker ook.

### De cijfers:

Er blijft 5x zoveel geld over!!





## Case study Ella

### **Before:**

Bijna elke avond en in het weekend was ik aan het werk. Ontwerpen, productie, versturen, klantenservice en socials. Leuker werd het er niet op. Op een gegeven moment ben ik maar gestopt met m'n Instagram. Ik was te druk. Ik was denk ik meer onwetend dan bang. Kon ik wel dingen uitbesteden? Kon ik eigenlijk echt helemaal stoppen met de baan in loondienst?

### **After:**

Door meer uit te besteden en te investeren is mijn onderneming in een stroomversnelling geraakt. Ik verstuur het niet meer zelf en mijn social media is (gedeeltelijk) uitbesteed. Ik weet exact wat voor financiële ruimte ik heb om te investeren en wat een investering moet opleveren.

### **De cijfers:**

Mijn uitgaven zijn gestegen, maar mijn omzet nog veel meer. Van 4000 euro omzet en 500 euro kosten ben ik gegroeid naar 8000 euro omzet en 1500 euro kosten.



## Case study Michelle

### **Before:**

Ik deed maar wat qua kosten. Mijn ambitie is altijd al groots geweest. Ik wilde meer klanten en meer producten verkopen. Zowel in mijn fysieke winkel als online. Inkopen was een doel op zich geworden. Alles vond ik altijd leuk en dus kocht ik alles. Pas na een half jaar realiseerde ik (op een pijnlijke manier) dat mijn inkopen niet aansloten bij mijn verkoopplan. Met de hoeveelheid die ik inkocht, moest ik 15 keer zoveel gaan verkopen. Het gevolg was dat er onnodig veel geld vast zat in de voorraad en ik steeds met korting moest verkopen. Pijnlijk.

### **After:**

Nu koop ik genuanceerder in en zit mijn geld nooit meer onnodig vast in de voorraad. Ik ben overigens wel meer gaan inkopen, want mijn verkoopaantallen zijn flink gestegen.

### **De cijfers:**

Mijn omzet is met 20% gestegen en mijn kosten slechts met 5%.



## ***Waar mag jij aan werken?***

- Jouw financiële fundament
- Opschalen

Een fundamentele fout bij investeringen, die je duizenden euro's kan kosten, is investeren op een wankele basis.

Een financieel wankele basis kan bijvoorbeeld voortkomen uit het ontbreken van een winstgevende prijsstrategie (te lage verkoopprijzen in verhouding tot de kostprijs van jouw aanbod) of het genereren van onvoldoende omzet uit je marketingbudget.

Opschalen heeft dan weinig zin: meer omzet zonder winstgevendheid is verspilling van tijd en energie.



**“MAKING MORE  
MONEY DOESN'T  
MATTER IF YOU CAN  
NOT MANAGE IT.”**

Hieronder zie je 4 veel gemaakte fouten bij het maken van winstgevende investeringen.

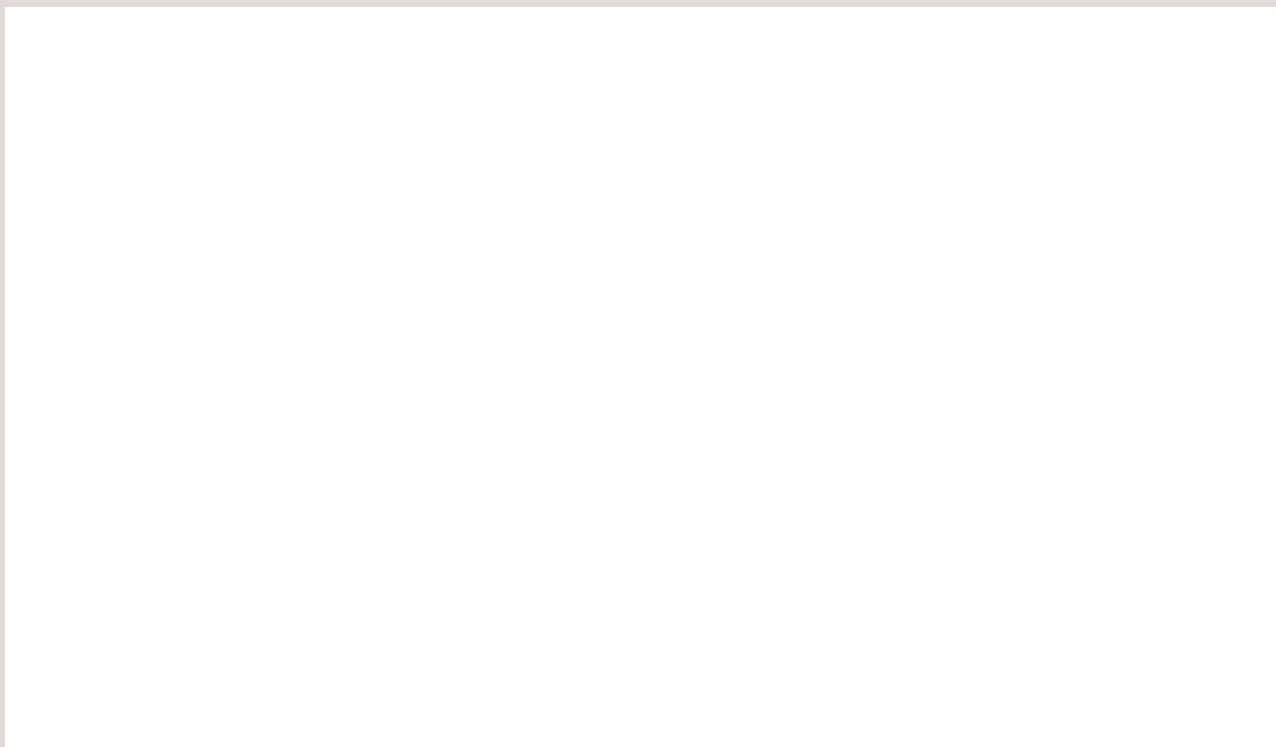
**1:** De investeringen passen niet bij jouw doelen en bedrijfsfase (je zorgt altijd eerst voor een financieel sterk fundament) voordat je gaat schalen.

**2:** Je weet niet wat een investering je moet opleveren (zodat het niet enkel omzet oplevert maar vooral meer winst).

**3:** Je monitort je investeringen niet (en gaat of te lang door of je stopt te snel).

**4:** Je durft niet te investeren omdat je te vaak teleur gesteld bent, je te weinig inzicht hebt of het wel past, te weinig vertrouwen hebt in jezelf of in de andere partij waarin je wil gaan investeren.

**Wat heb je nodig om deze fouten niet te maken?**



De vragen uit de volgende opdrachten helpen je bij het maken van investeringsbeslissingen. Neem een investering in gedachten die je graag zou willen doen en beantwoord de volgende vragen. Verderop vind je nog een voorbeeld.



**Wat?**

**Waar?**

**Waarom?**

**Past het?**

**Wat is de verwachte ROI (Return on investment) - wat kan het gaan opleveren?**

**Hoelang ben ik al op mijn huidige punt en wat gaat er veranderen als ik niet investeer?**

**Wat heb ik te verliezen als ik investeer?**



**“De beste manier om de toekomst te voorspellen, is om hem zelf te creëren.”**



**Regi vd ende**  
7 reviews



★★★★★ 5 maanden geleden

Een trainingstraject bij Marissa, was de beste stap binnen mijn ondernemers avontuur, niet langer meer op gevoel ondernemen, maar op cijfers, met de allerbeste kennis en ervaring, ben ik in een jaar zo ontzettend gegroeid met mijn onderneming.

Het heeft er zelfs voor gezorgd dat ik gek ben geworden op mijn cijfers en het streven om nog beter te presteren, Aanrader!!

# DIT IS EEN VOORBEELD

## **Wat?**

Het uitbesteden van de klantenservice en het beantwoorden van mails.

## **Waar?**

Bij een assistent die dit ook voor andere bedrijven doet.

## **Waarom?**

Dan heb ik meer tijd om te ontwerpen en winstgevende verkoopacties te doen.

## **Past het?**

Ja. Ik kan haar sowieso 2 maanden betalen. Dit heb ik vastgesteld door de nieuwe situatie in te vullen in mijn cashflow overzicht. Omdat ik een winstgevend actieplan heb gemaakt en deze acties uitvoer maak ik meer omzet.

## **Wat is de verwachte ROI (Return on investment) - wat kan het gaan opleveren?**

5 uur per week

## **Hoelang ben ik al op mijn huidige punt en wat gaat er veranderen als ik niet investeer?**

Ik heb nu een consistente omzet van +/- 15.000 euro per maand. Als ik niet verander kan ik niet verder doorgroeien.

## **Wat heb ik te verliezen als ik investeer?**

Eigenlijk niks. Het is een ZZP service, dus ik kan altijd weer opzeggen.

**Dit was dag 3 van de winstweek! Morgen op de finale dag komt alles samen!**

Ik zou het te gek vinden als jij jouw grootste inzicht wil delen in de [Facebookgroep](#). **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](mailto:contact@marissabonants.nl) met in de titel:

WINSTWEEK - DAG 3 - JOUW NAAM

