

# VET VERDIENEN DE CHALLENGE

## Dag 1



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**



Waarom wil je vet verdienen? Oftewel, wat betekent vet verdienen voor jou? Omschrijf het zo levendig mogelijk. Spoiler: het gaat niet (alleen) om geld. 😊



Pak jouw opgeschreven tekst er steeds weer bij als je staat voor spannende keuzes zodat je weet waar je het voor doet.

Hoe zou de ondernemer die al vet verdient zich gedragen (qua business... dus niet welke auto je dan rijdt of welk merk schoenen je dan koopt 😊)?



Waar kun je vandaag al besluiten om je meer te gedragen als de ondernemer die vet (of vetter) verdient?

Welk bedrag plak jij aan jouw droomleven? Maak een overzicht wat je per maand zou moeten/willen verdienen die past bij jouw omschrijving van Vet Verdienen.



Wonen / boodschappen / maandelijkse vaste kosten: 2.000

Uitjes, leuke dingen en goede doelen: 1.000


Sparen voor vakanties: 1.000

Sparen voor later: 2.000

Totaal: 6.000

*Let op: dit is een voorbeeld. 😊*

Als je niet in belemmeringen en overtuigingen, denkt, maar echt het bedrag opschrijft wat voor jou hoort bij vet verdienen, zou je het bedrag dan aanpassen?



**“Set a goal that makes you want to jump out of bed in the morning.”**

## Welke omzet behoort bij jouw Vet Verdienen-bedrag?

In het volgende onderdeel gaan we berekenen welke omzet behoort bij jouw Vet Verdienen-bedrag. Je kunt gaan spelen met jouw omzet versus jouw kosten en jouw vet verdienen salaris.

### Kies de juiste link hieronder!

[Deze link is voor eenmanszaken in Nederland](#)

[Deze link is voor een BV in Nederland](#)

[Deze link is voor een eenmanszaak in België](#)

[Deze link is voor een BV in België](#)

Let op: kies eerst de juiste link en dan het template dat het beste past bij jouw bedrijfstype. Dit zijn drie voorbeelden - in mijn programma's maken we dit 100% passend voor jouw bedrijf.

Dit plannetje wat we maken is ook niet de boekhouding - het hoeft niet 100% juist - maar het geeft je wel richting wat je moet doen.





## Tip!

Je kunt de opdracht ook in meerdere situaties maken: jouw huidige situatie en jouw Vet Verdienen-situatie.

Versie 1 is dan bijvoorbeeld jouw 2023-situatie of het eerste halfjaar van 2024 om vanuit daar beter inzicht te krijgen in de opbouw van je omzet, kosten en kansen te spotten voor verbetering.

Versie 2 geeft richting in wat je moet omzetten voor jouw Vet Verdienen-salaris.

Heb je geen/te weinig cijfers over 2023 / 2024 tot nu toe of is je bedrijf compleet veranderd? Dan kijk je alleen naar de toekomst. 😊



**“De winst ligt altijd in de toekomst. De huidige situatie is slechts het vertrekpunt.”**



**GA NAAR PAGINA 6 VOOR DE EXCEL LINK**

Excelopdracht uitgevoerd?

In onderstaand voorbeeld kun je jouw cijfers samenvatten.

Hier kun je nog andere kostencategorieën aan toevoegen.

**Huidige situatie:**

Omzet (ex btw)	
-/- Inkoopkosten (ex btw)	
-/- Overige kosten (ex btw)	
= Winst voor belasting voor salaris	
-/- Jaarlijkse belasting	
-/- Salaris	
Overige winst	

(Bijvoorbeeld als zakelijke buffer om in te investeren of voor meer geld privé)

## Jouw Vet Verdienen-situatie:

Omzet (ex btw)	
-/- Inkoopkosten (ex btw)	
-/- Overige kosten (ex btw)	
= Winst voor belasting voor salaris	
-/- Jaarlijkse belasting	
-/- Salaris voor jouw vet verdienen leven	
Overige winst	



(Bijvoorbeeld als zakelijke buffer om in te investeren of voor meer geld privé)



Kun je jouw Vet Verdienen-salaris op dit moment verdienen als je kijkt naar de uren die je wil werken in jouw Vet Verdienen-leven, de capaciteit die je hebt of bijvoorbeeld het aanbod wat je hebt?

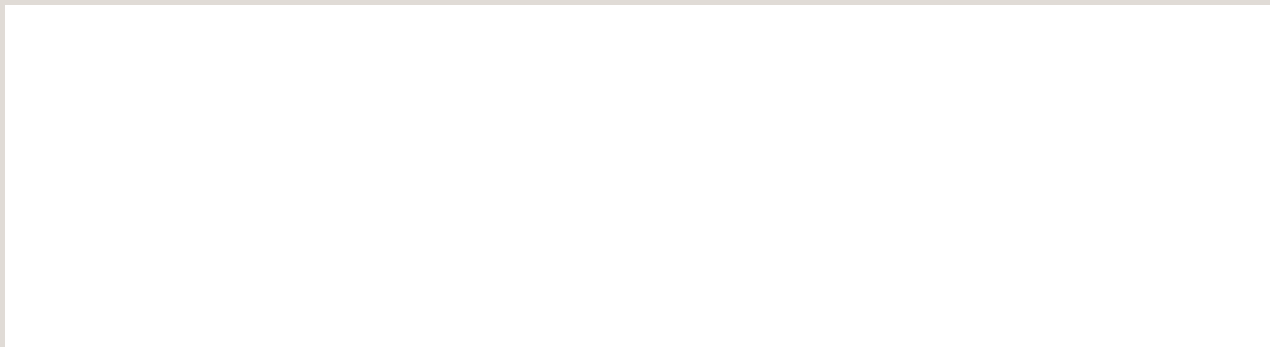


**Voorbeeld:**

- Als je een salon hebt met 3 stoelen dan kun je niet ineens 7 klanten per uur bedienen...
- Als je een stenen winkel hebt in een dorp en er komen nu 10 klanten per uur dan komen er niet ineens 1000 per uur...
- Als de winstmarge op jouw product nu 10% is dan heeft meer verkopen niet zoveel zin voor meer Vet Verdienen-salaris.

**“Laat jouw ambitie groter zijn dan de angst.”**

Wat gaat er door je heen bij het maken van deze opdracht? Welke inzichten geeft deze opdracht je?



Vond je de opdracht lastig om in te vullen? Voel je vooral veel weerstand bij cijfers? Heb je de cijfers niet voorhanden? Is de waarheid vrij pijnlijk? Heb je geen idee hoe je van de huidige situatie naar de vet verdienen situatie moet bewegen?

Dan zie ik je graag morgen weer... De ondernemer die al vet verdient zou namelijk het besluit nemen om er live bij te zijn. :-

**Grip op je geld**

=

**Grip op jouw droombedrijf**

=

**Grip op jouw droomleven**

Welke besluiten neem je op basis van dag 1?



**Krachtige ondernemers  
= krachtige besluiten**



## 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!**

[KLIK HIER OM JE INZICHT TE DELEN](#)

## 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:

VET VERDIENEN - DAG 1 - JOUW NAAM

