

# Money Making Moves



Maak jouw winstgevende plan

Hoe maak je een **financieel plan**  
waarmee je **echt goed** verdient

[www.hilderadt.nl](http://www.hilderadt.nl)

# Maak jouw winstgevende plan

In deze masterclass leer je hoe je een financieel plan maakt voor jouw bedrijf waarmee je echt goed verdient

**Daarbij gaan we aan de slag met de onderstaande vragen:**

- Wat wil je verdienen?
- Wat is je aanbod?
- Welke prijs ga je vragen?
- Welke kosten moet je maken?
- Hoeveel belasting moet je betalen?

**Ook gebruiken we de volgende berekeningen:**

**Aantal verkochte producten x Prijs = Omzet**

Dit is het geld dat er binnenkomt in je bedrijf

**Omzet - Kosten = Winst**

Dit is het geld dat je overhoud in je bedrijf

**Winst - Belasting = Netto Winst**

Dit is het geld dat je zelf echt op je rekening overhoudt en uit mag geven.

Pas wanneer je al deze berekeningen hebt doorlopen, kun je jouw plan maken. Want dan pas weet je hoeveel producten/diensten je moet verkopen om genoeg te verdienen.

Bij deze masterclass hoort ook een Excelbestand. Hierin kun je alles invullen. De berekeningen gaan dan automatisch.

*Laten we snel beginnen.*



# Hoever wil jij verdienen?

Het allerbelangrijkste dat je moet weten is dat JIJ KIEST.

Jij bent je bedrijf begonnen omdat je dan kan doen waar jij het gelukkigst van wordt. En wat dat is en hoe je dat organiseert, is voor iedereen anders. En dus ben jij ook degene die beslist hoeveel jij wil verdienen.

Ben jij blij met €15.000 per jaar, €25.000, €50.000, €100.000 of nog meer?

Er is geen goed of fout inkomensdoel. Wanneer jij alleen wil werken als de kinderen op school zijn en blij bent met een bescheiden inkomen dan is dat prima. Maar ook heel ambitieus zijn en meer dan een ton willen verdienen is goed. Weet goed wat jij wil en waar jij blij van wordt.

Tijdens deze masterclass gaan we een financieel plan maken dat genoeg oplevert om jouw gekozen inkomensdoel te halen. Let wel op: een inkomensdoel is niet hetzelfde als een omzetdoel. Dit wordt nog weleens door elkaar gehaald. Bij een omzetdoel heb je het alleen over het geld dat jouw bedrijf binnen komt (de omzet).

Je moet daar dus nog al jouw zakelijke kosten van betalen. Het inkomensdoel is de netto winst. Dit is het bedrag dat jij echt zelf overhoudt en naar jouw persoonlijke bankrekening kan overmaken.

Het is dus belangrijk dat je een inkomensdoel kiest dat hoog genoeg is om jouw persoonlijke lasten te betalen. Want dit inkomensdoel is jouw loon. En wanneer jij niet genoeg loon hebt om al jouw persoonlijke lasten van te betalen (zoals de hypotheek, verzekeringen en boodschappen) zal je er nog een baan in loondienst bij moeten nemen. En dat is waarschijnlijk niet wat jij wilt.



# Hoever wil jij verdienen?

Kies daarbij ook een inkomensdoel dat niet te veilig voelt. Je zal dan namelijk merken dat in de loop van het jaar je drive omlaag gaat. Het is dan te makkelijk en je wordt niet uitgedaagd. Het beste kun je een inkomensdoel kiezen dat voor je gevoel net haalbaar is, maar waar je wel kriebels van in je buik krijgt. Een bedrag waarvan je heel enthousiast wordt wanneer je het bereikt.

In de online geldacademie vind je een handout Inkomensdoel Bepalen. Deze leidt jou stap voor stap door het proces om een goed inkomensdoel vast te stellen. Volg de instructies en bepaal jouw inkomensdoel.

## Mijn inkomensdoel is:



# Wat is je aanbod

Je weet nu wat je wil verdienen. Maar weet je ook waarmee?  
Welke diensten/producten wil je dit jaar aanbieden?  
En hoe vaak?

Pak een groot vel papier en ga er eens rustig voor zitten. Schrijf op welke producten/diensten jij al hebt, die je ook het komende jaar wil aanbieden. Schrijf hierachter ook hoe vaak je dit wil doen.

Schrijf daarna op welke producten/diensten jij dit jaar wil ontwikkelen. En hoe vaak je deze aan wil bieden.

Ik weet dat het moeilijk is om van tevoren in te schatten wat voor nieuw aanbod je gaat maken. Vaak loop je gedurende het jaar tegen dingen aan die je ook graag wilt doen. Dit is geen probleem. Het doel van een financieel plan is ook niet om alles helemaal vast te leggen. Het plan is er om je richting en focus te geven en om jou te laten zien welke stappen je moet nemen om jouw gewenste inkomen te krijgen. Mocht je toch iets anders aan gaan bieden dan is dat niet erg. Maar weet dan wel waarvoor het in de plaats komt en hoeveel geld dit nieuwe aanbod in het laatste moet brengen.

Voorbeeld:

| Bestaand product/dienst | Aantal                                |
|-------------------------|---------------------------------------|
| Live Workshop           | 10 x per jaar – 8 deelnemers per keer |
| Online Programma        | 100 deelnemers                        |
| Vipdag                  | 20 x per jaar                         |

| Nieuw product/dienst  | Aantal        |
|-----------------------|---------------|
| Online masterclass    | 50 deelnemers |
| Zoom coachingsgesprek | 25 x per jaar |





# Welke prijs ga je vragen?

Nu je weet wat je aanbod is, is het belangrijk dat je weet welke prijs je gaat vragen.

Want **prijs x aantal verkochte producten = omzet.**

En dan weet je dus hoeveel geld er jouw bedrijf binnenkomt.

Het bepalen van de juiste prijs is niet makkelijk. Ik heb hier niet voor niets een **hele masterclass** voor ontwikkeld. 😊

Het belangrijkste wat je moet weten is dat je prijs hoog genoeg moet zijn om al je kosten te dekken en er zelf ook nog iets aan over te houden. Daarbij moet de prijs ook goed voelen voor jou. Als een prijs niet goed voelt, zal je je product/dienst namelijk niet goed durven te promoten. En dat is natuurlijk wel nodig om te kunnen verkopen.

Voor je bestaande producten/diensten heb je al een prijs berekend. Als deze goed voelt, hou deze dan aan. Wil je hem liever veranderen, doe dat dan. En neem deze nieuwe prijs mee in je plan.

Voor je nieuwe producten/diensten moet je de prijs nog bepalen. Gebruik mijn 2 uitgangspunten (winstgevend en voelt goed) en bepaal jouw prijs.

**Pak het bijgeleverde Excelbestand erbij en vul jouw aanbod en prijzen in bij het tabblad 'Omzet'.**



# Welke prijs ga je vragen?

In het Excelbestand wordt nu jouw omzet berekend.

Voorbeeld:

| Bestaand product/dienst | Aantal                                      | Prijs | Omzet                  |
|-------------------------|---|-------|------------------------|
| Live Workshop           | 10 x per jaar –<br>8 deelnemers per<br>keer | € 97  | 80 x € 97 = € 7.760    |
| Online Programma        | 100 deelnemers                              | € 297 | 100 x € 297 = € 29.700 |
| Vipdag                  | 20 x per jaar                               | € 500 | 20 x € 500 = € 10.000  |

  

| Nieuw product/dienst  | Aantal        | Prijs | Omzet                |
|-----------------------|---------------|-------|----------------------|
| Online masterclass    | 50 deelnemers | € 49  | 50 x € 49 = € 2.450  |
| Zoom coachingsgesprek | 25 x per jaar | € 149 | 25 x € 149 = € 3.725 |

  

|                     |  |  |  |
|---------------------|--|--|--|
| <b>Totale omzet</b> |  |  | €7.760 + € 29.700 +<br>€ 11.000 + € 2.450 +<br>€ 3.725 = <b>€ 53.635</b> |
|---------------------|--|--|--|

En...valt de omzet je mee of tegen? Nu je alles op een rijtje hebt gezet.

Je kunt nu ook meteen goed zien wat elk product apart oplevert. Kijk hier even goed naar en bepaal voor jezelf of je hier blij mee bent. Misschien zie je nu wel dat je met sommige producten helemaal niet zoveel verdient als je dacht. En dat terwijl ze wel veel tijd kosten of je ze stiekem helemaal niet zo leuk vindt. Weet dat je altijd de keuze hebt om producten te laten vallen. Als je de tijd die daardoor extra vrijkomt, stopt in producten die wel goed verdienen, kun je misschien wel veel meer verdienen.



# Wat zijn je kosten?

Je weet nu wat er binnenkomt in je bedrijf, maar helaas is dat niet het bedrag dat jij op je bankrekening ontvangt. Want je maakt natuurlijk ook kosten om deze omzet te kunnen behalen.

Deze zal je eerst moeten betalen van je omzet. Wat er dan overblijft is jouw winst.

## Omzet - Kosten = Winst

Welke kosten heb je op dit moment? Ga er even voor zitten en maak een overzicht van alle kosten die je hebt. Dit kun je het makkelijkste doen door in te loggen bij internetbankieren en je digitale afschriften erbij te pakken. Vervolgens noteer je alle bedragen die eraf gaan. Dit doe je voor een heel jaar dan heb je alles wel te pakken. Mocht jij ook rekeningen met contant geld betalen dan moet je deze er ook nog bij zetten.

**Maak nu een overzicht van alle kosten die je hebt. Je kunt dit doen in het Excelbestand bij het tabblad 'Kosten'.**

Zorg ervoor dat je altijd bedragen exclusief BTW gebruikt en dat je ook alle directe kosten meeneemt. Dit zijn de kosten die je moet maken wanneer jij jouw producten verkoopt. Bijvoorbeeld de inkoopkosten van jouw product. Hoe vaker je dit product verkoopt, hoe meer inkoopkosten jij maakt.





# Wat zijn je kosten?

Voorbeeld van een kostenoverzicht:

| Kostenpost        | Bedrag |
|-------------------|--------|
| Telefoonkosten    | € 500  |
| Verzekeringen     | € 250  |
| Pensioen          | € 2500 |
| Reiskosten        | € 1000 |
| Website + Hosting | € 250  |
| Huur kantoor      | € 5000 |
| Advertentiekosten | € 2000 |

Nu weet je hoeveel kosten je maakt voor de omzet die je nu haalt. Maar in het nieuwe jaar wil je graag meer gaan verdienen. Belangrijk is dus ook dat je nagaat of je kosten omhooggaan als je meer gaat verkopen. Misschien moet je dan meer besteden aan advertenties zodat je meer klanten trekt. Of je hebt een groter kantoor nodig omdat je personeel moet aannemen.

Daarnaast wil je misschien ook nieuwe producten/diensten aan gaan bieden in het nieuwe jaar. Zijn daar investeringen voor nodig? Moet je site bijvoorbeeld aangepast worden of ga je een promotiefilm laten maken?



# Wat zijn je kosten?

Maak vervolgens een overzicht van de extra kosten die er gaan komen als je meer gaat verdienen. **Deze kun je ook opnemen in de tabel kostenoverzicht in het Excelbestand.** Weet je van sommige investeringen nog niet precies hoe hoog deze gaan zijn? Neem ze dan toch op en maak een schatting. Zodra je het bedrag wel weet, pas je het aan. En doe je de berekening van de winst opnieuw.

*Voorbeeld kostenoverzicht bij hogere omzet:*

| Kostenpost         | Bedrag              |
|--------------------|---------------------|
| Promotiefilm       | € 1000              |
| Advertentiekosten  | € 3000 (ipv € 2000) |
| Aanpassing website | € 750               |

Nu je al je kosten inzichtelijk hebt, kun je berekenen wat je totale kosten zijn. Dit doe je door alle bedragen op te tellen. **Dit gebeurt automatisch in het Excelbestand.**

De kosten moeten betaald worden van het geld dat er binnenkomt in jouw bedrijf. Dus van jouw omzet. Om nu te weten welk bedrag er voor jezelf overblijft, maak je de volgende rekensom:

**Omzet - Kosten = Winst**

**Deze rekensom wordt gemaakt in het tabblad Winst bij het Excelbestand.**

De winst is het bedrag dat jij vrij mag besteden. Maar let op: over dit bedrag moet je nog wel belasting betalen. Het is dus niet het bedrag dat jij netto overhoudt.



# Belasting

Maar hoe weet je nou hoeveel belasting je moet gaan betalen?

Dit is iets wat heel lastig is aan te geven, omdat dit te maken heeft met heel veel persoonlijke factoren. Heb je wel/geen woonwoning, heb je een fiscaal partner, heb je nog andere inkomstenbronnen, heb je vermogen of schulden, enz....

Je wilt natuurlijk graag weten hoeveel belasting je moet betalen en hoeveel geld er voor jezelf overblijft.

## **Hiervoor is er het tabblad 'Belastingen' in het Excelbestand.**

Die berekent hoeveel belasting jij moet betalen over jouw winst.

Hierbij wordt ervan uitgegaan dat jij een eenmanszaak hebt of zzp'er bent en nog niet de pensioengerechtigde leeftijd hebt bereikt. Aangezien dat voor mijn meeste klanten zo is. Ook worden alleen de standaard ondernemersaftrekposten meegenomen. Het kan dus zijn dat jij op meer aftrekposten recht hebt en dus minder belasting hoeft af te dragen.

Iedereen in Nederland betaalt belasting en de tarieven hiervoor zijn voor iedereen hetzelfde. Hoeveel belasting je moet betalen, hangt ervan af hoe hoog je inkomen is. Voor een ondernemer is de winst uit het bedrijf haar inkomen.

Maar...wanneer je genoeg uren werkt om aan het uren criterium voor ondernemers te voldoen heb je recht op een aantal extra aftrekposten namelijk de zelfstandigen-aftrek en als je starter bent: de startersaftrek. Dit zijn bedragen die je van je winst mag aftrekken zodat het bedrag waarover jij belasting moet betalen lager wordt.



# Belasting

Van de winst die dan nog overblijft mag je de MKB-winstvrijstelling nog aftrekken. Deze is voor iedereen geldig, ook als je het urencriterium niet hebt gehaald. Het bedrag dat je dan overhoudt is de Belastbare winst. Hierover betaal je belasting. Ook moet je hierover nog jouw bijdrage aan de Zorgverzekeringswet afdragen.

**In het bijgeleverde Excelbestand wordt dit in het tabblad Belasting allemaal voor je berekend. Geef hierbij wel even aan of je genoeg uren hebt gewerkt en hoeveel jaar je al ondernemer bent.**

**Onderaan deze Excelsheet zie je staan Netto winst uit onderneming. Dit is het bedrag dat jij echt zelf overhoudt; jouw netto loon.**





# Inkomensdoel aanpassen?

Je weet nu wat je verdient als je jouw producten/diensten aan gaat bieden zoals je nu hebt gepland.

## Klopt dit met het inkomensdoel dat jij gesteld hebt?

Zo ja, prima!

Zo nee, dan is het tijd om dingen te veranderen. Je hebt daarbij een aantal opties:

- Verkoop meer producten/diensten
- Bedenk nog extra nieuwe diensten
- Verhoog je prijs
- Verlaag je kosten

Het maakt niet uit welke optie je kiest. Jij moet je er prettig bij voelen en het moet genoeg opleveren.

**Pas de getallen in je Excelsheet aan net zo lang tot jouw gewenste inkomen hieruit komt. Je kunt de getallen aanpassen in de tabbladen Omzet en Kosten.**





# Planning maken

Je weet nu precies wat je moet verkopen en tegen welke prijs om je inkomensdoel te behalen.

Om ervoor te zorgen dat je ook echt die geplande verkopen gaat halen is het handig als je een planning hebt die specifiek is dan wat je jaarlijks moet verkopen.

Je doet dit door subdoelen te maken. Vertaal jouw doelen naar maandoelen. Zo heb je beter zicht op wat je wanneer moet doen om uiteindelijk in het hele jaar genoeg te verdienen.

**In het Excelbestand kun je in het tabblad Planning vs Realisatie jouw maandplanning maken.**

In dit tabblad kun je jouw subdoelen invullen. Vervolgens kun je achteraf invullen welke verkopen je echt behaald hebt. Heb je jouw doel behaald? Dan wordt het groen, zo niet dan wordt het rood. Zo heb je meteen zicht op wat er nog moet gebeuren. De subdoelen hoeven niet altijd omzet op te leveren. Het kunnen ook actiestappen zijn die je moet nemen om tot je gewenste doel te komen. Vul dan geen prijs in.

**Voorbeeld: Je wilt dat er 10 mensen mee doen aan je workshop in maart.**

*Dan is het slim om al in februari aan te kondigen dat je deze workshop gaat doen door bijvoorbeeld een nieuwsbrief te sturen of een advertentie te maken. Mocht het een nieuwe workshop zijn dan moet je ook je workshop voorbereiden en de locatie regelen. Ook kan het zijn dat je meer mensen op je mailingslijst wil hebben voordat je jouw nieuwsbrief verstuurd. Dan zal je hier ook acties voor moeten ondernemen. Door het organiseren van een challenge, webinar of een weggever op je site. Deze plan je dan ook in, bijvoorbeeld al in januari of februari.*

Wat je eigenlijk doet is dat je vanaf je omzetdoel terug gaat rekenen. Wat moet je allemaal doen om dit doel te behalen en wanneer moet je dat dan doen. Zo weet je precies wat je elke maand moet doen om jouw inkomen te behalen.



# Planning ook echt halen

Gefeliciteerd!

Je hebt jouw planning voor dit jaar gemaakt.

Maar nu begint het eigenlijk pas. Want om jouw inkomensdoel echt te behalen is het belangrijk dat je in ACTIE gaat komen. Alleen door het uitvoeren van je planning ga je echt geld binnenhalen.

Daarom is het belangrijk dat je steeds herinnerd wordt aan de stappen die je moet nemen. Om je daarbij te helpen heb ik een inkomensplanner gemaakt die je uit kunt printen en op kan hangen. Je vult hier zelf je inkomensdoel op in en welke subdoelen je in elke maand moet behalen. Hang deze planning boven je werkplek zodat je hem steeds ziet. Zo herinner je jezelf aan alle acties die je moet nemen en is de kans groter dat je ze ook echt gaat uitvoeren.

**Deze inkomensplanner kun je vinden in de geldacademie.**

Heel veel succes met het uitvoeren van al je plannen en het behalen van jouw inkomensdoel van dit jaar!

Laat je me weten of het gelukt is? Dat kan op [info@hilderadt.nl](mailto:info@hilderadt.nl)

## Hilde

