

CaféConsult

Voor en door ondernemende mensen!

50 tips, trend en tackles!

www.caféconsult.nl

Speedconsult, 27 juni 2011, © Stichting CaféConsult

Benut de HAN!

1. Vanuit het onderwijs is tegen vaak relatief lage kosten gebruik te maken van inzet van studenten voor onderzoeksprojecten, stages en/of afstudeeropdrachten.
2. Studenten hebben toegang tot een grote hoeveelheid aan informatie via de studiecetra (bibliotheken op de HAN). Denk hierbij aan vakliteratuur, complete jaargangen van vaktijdschriften, afstudeerscripties, diverse databases, etc.
3. Gastcolleges hebben regelmatig geleid tot freelance docentschap bij de HAN.
4. (freelance) docentschap op een Hogeschool is voor trainers/adviseurs vaak ook een aardige aanvulling op een CV.
5. Moet ik als ondernemer mee met de ontwikkelingen rondom Social Media? Studenten op de HAN zijn in toenemende mate bekwaam met de (on-)mogelijkheden van social media en kunnen een klankbord vormen.

Marteyn Roes

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

**Ga voor het beste,
maar ben voorbereid op het slechtste!**

1. Heb je een goede aansprakelijkheidsverzekering?
"Een brandend huis kun je niet verzekeren".
2. Ben je verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid?
Heeft arbeidsongeschiktheid tot gevolg dat je gedwongen je huis moet verkopen?
3. Beperking van aansprakelijkheid door uitoefening onderneming vanuit een B.V.?
Betekent faillissement van de onderneming ook het faillissement van de ondernemer?
4. Beperking van aansprakelijkheid door huwelijkse voorwaarden / samenlevingscontract?
Betekent einde van het huwelijk ook het einde van je bedrijf?
5. Zijn de gevolgen van overlijden goed geregeld?
(testament / overlijdensrisicoverzekering).
Betekent het overlijden van (de partner van) de ondernemer ook dat de onderneming ten dode is opgeschreven?

Quir Laumans

Hekkelman Advocaten & Notarissen

Goed management is het halve werk!

1. Zorg dat je geld hebt!
Ook vreemd geld aantrekken lukt bijna niet meer zonder eigen vermogen.
2. Maak een detailplanning.
Door dit te doen wordt automatisch jou traject zichtbaar en tastbaar.
3. Zoek sterke personen of partijen om je heen
Iedereen weet het beter, maar wie doet het werkelijk beter?
4. Organiseer je zwaktes.
Concentreer je op je kracht, zwaktes kun je uitbesteden.
5. Manage je succes.
Vergroot je bedrijf of omzet, of stop en solliciteer naar een succesvolle functie.

Arjen van Kempen

Projectmanagementplus.nl

De gemeente Arnhem kan je ondersteunen!

1. Maak een goed onderbouwd ondernemingsplan en herijk dat ieder jaar.
2. Weet ook goed wat je niet kunt en los dat op.
3. Vorm een 'adviesraad' om je heen voor reflectie.
4. De markt verandert razendsnel; ga daar flexibel en creatief mee om.
5. Reserveer (belasting)geld en voor onvoorziene uitgaven en tegenvallers.

Isabelle Wouters

Gemeente Arnhem
Bureau Zelfstandigen

Leef u in!

1. Bij de start van een bedrijf denken veel mensen in een paar basiscommunicatiemiddelen: een website, visitekaartje en een folder. Maar zijn dit ook echt de middelen waarmee u uw klant gaat inpakken? Beter is om erbij stil te staan: Wie is uw doelgroep en hoe wil deze benaderd worden? Leef u in!

2. Besteed aandacht aan uw website. Het begint al bij de keuze van een CMS, oftewel de basis van waaruit u uw website vult met tekst en beeld. Daarnaast zorgt een goede basis ervoor dat u beter vindbaar bent d.m.v. zoekmachines zoals Google. En zo'n CMS hoeft helemaal niet duur te zijn.

3. Bedenk van tevoren of u uw website uitsluitend als bonus gebruikt (bijv. op uw visitekaartje: 'Kijk er nog eens naar') of dat u er echt klanten online mee wilt genereren. SEO kan u helpen uw omzet te verhogen door klanten te trekken via uw website.

4. Gebruikt u social media, zoals Twitter of LinkedIn? Probeer dan niet alleen te 'zenden', maar ook de 'interactie' op te zoeken.

5. Persbericht versturen? Redacties krijgen dagelijks honderden berichten die allemaal 'hot & happening' zijn. Hmm, of toch niet helemaal...? Bedenk daarom goed de nieuwswaarde en bedenk wat de lezer wil horen. Het woord 'uniek' is hierbij het toverwoord. En daar moeten dan ook bewijzen voor zijn.

Evelien Nederhoed

Tekst & Redactie

Leg afspraken -vooraf- vast!

1. Rechtsvorm van een te starten onderneming is sluitstuk van het ondernemingsplan.
 2. Leg binnen samenwerkingen (bijv. in vof of als aandeelhouders van een BV) onderlinge afspraken goed en duidelijk vast en laat je daarbij adviseren (zodat je niets vergeet).
 3. Punt 2 geldt juist en des te meer voor samenwerkingen tussen vrienden/familie.
 4. Leg afspraken met leveranciers, afnemers en personeel goed en duidelijk vast.
 5. Zorg voor goede Algemene Voorwaarden maar verzin die niet zelf (meeste brancheorganisaties hebben ze kant en klaar).
- ➔ Beter vooraf gecheckt en geregeld (= onderdeel kostprijs) dan achteraf de gemaakte winst moeten inleveren.

Jan Goemans

Noppen De Vries Goemans Advocatien

Nu-Later-Ooit

1. Organiseer je werk en je gedachtes: *nu – later – ooit* en breng ze onder in een betrouwbaar extern systeem (uit je hoofd halen).
2. Plan je werkzaamheden / stel doelen (per dag/week/maand).
3. Laat je praktisch adviseren over hoe je je administratie inricht (wat bewaren in welke mappen op welke manier).
4. Bij de meeste ondernemers komt facturering en administratie op de laatste plaats; zorg voor basiskennis boekhouden.
5. Zorg voor een goede telefonische bereikbaarheid (lijkt een open deur, maar zo belangrijk, zeker in deze tijd).

Sacha Quaedvlieg

Flexiso

Ondernemersservice

Definieer jou unieke kracht!

1. Bepaal je unieke kracht!
Wat doe je wat anderen niet doen? Ik ben heel erg goed in.....! Waarom ben je daar zo goed in?
2. Bepaal je kernwaarden!
Flexibiliteit? Sociaal? Stabiel? Persoonlijk? Specifiek kennisgebied? Specifiek en uniek product?
3. Formuleer wat jij voor wie, welke doelgroep, kunt en wilt betekenen! In termen van producten en diensten maar ook in termen van emotionele waarde. Wat zegt de klant als hij bij jou de deur uit gaat. Wat twittert hij/zij over jou?
4. Wat is je belofte aan je klant?
Formuleer in maximaal 200 woorden je kernboodschap. Wat heeft de klant aan wat jij doet? Wat draag je bij aan zijn business? En aan de klantenwerving en –binding met zijn/haar klanten?
5. En...waarom zou ik je als klant geloven?
Heb je referenties? Heb je argumenten en bewijs voor je betoog waarom de klant bij jou het beste kan 'shoppen' en blijven!

Marian van Hooij

Voomies communiceert

Regel je financiën! Het is de levensader van je onderneming.

1. Ondervang de valkuilen van het voeren van je financiële administratie!
Keuze boekhoudprogramma, inrichting van de financiële administratie, opstellen openings- en eindbalans... Wat is je behoefte en hoe voorziet je systeem hierin?
2. Overleg goed met je bank!
Wat wil de bank van je hebben en weten? Wat is nodig voor de aanvraag van een financiering? Wat heb je de bank te bieden? Heb je een goed ondernemingsplan?
3. Maak de juiste overweging voor de rechtsvorm van je bedrijf!
Welke rechtsvorm heb je gekozen? Waarom?
Commerciële redenen? Fiscale redenen?
Aansprakelijkheid?
4. Hoeveel personeel wens je jezelf toe!
Wil je personeel? Vast of flexibel? Waarom? En wat komt er bij kijken?
5. Bepaal je belasting!
Wat zijn je fiscale voordelen? Heb je recht op startersaftrek (IB ondernemer)? Heb je recht op MKB winstvrijstelling (IB ondernemer) of investeringsaftrek?

Ronald Aarnoudse

Jongejan accountants

Je eigen 5 gouden ondernemerstips!

1.

2.

3.

4.

5.

Naam:

Bedrijf: