

# WELKOM WINSTGEVENDE PLANNEN

#WinstgevendePlannen

© Healthy Finance

1

---

---

---

---

---

---

---

The best way  
to predict  
the future,  
is to create it.

- Peter Drucker

WINSTGEVENDE  
PLANNEN.NL

2

---

---

---

---

---

---

---

Creëer je eigen succes!

3

---

---

---

---

---

---

---

**1. Mindset**

**2. Plan**

**3. Actie**

4

---

---

---

---

---

---

---

**1. Wat is succes voor jou?**

**2. Waarom zou je succesvol willen zijn?**

**3. Hoe ga je om met zware omstandigheden?**

5

---

---

---

---

---

---

---

**5 mindsets voor een top training:**

1. Niets is waar
2. Alles is een concept
3. Leren = Experimenteren
4. Geloof in kansen
5. Play full out!

6

---

---

---

---

---

---

---



7

---

---

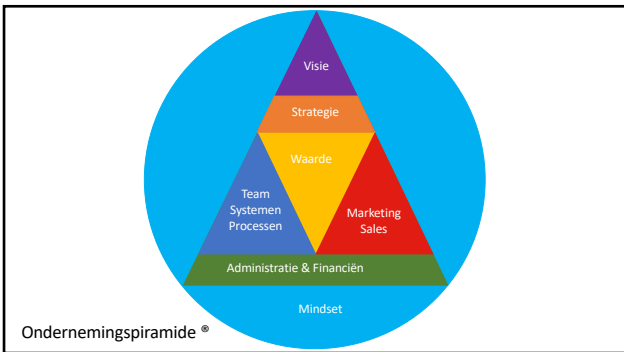
---

---

---

---

---



8

---

---

---

---

---

---

---

**7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:**

1. Why
2. Wat
3. Wanneer
4. Hoe - Omzet
5. Hoe - Kosten
6. Winst
7. Draai aan de knoppen

9

---

---

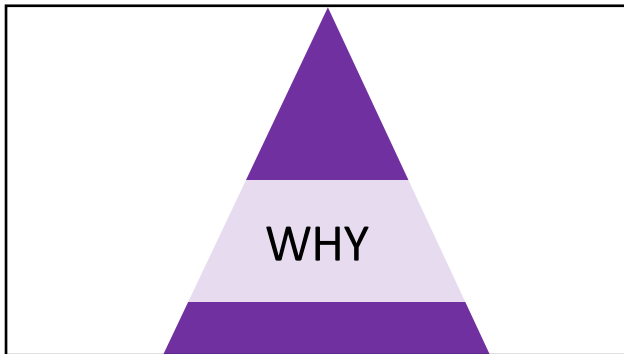
---

---

---

---

---



10

---

---

---

---

---

---

---

Vraag:  
***Wat is jouw waarom?***

11

---

---

---

---

---

---

---

*Wat draag je bij?*  
*Waarom wil je winst maken?*

12

---

---

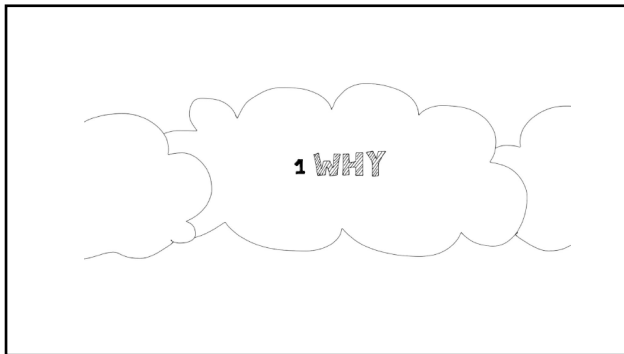
---

---

---

---

---



13

---

---

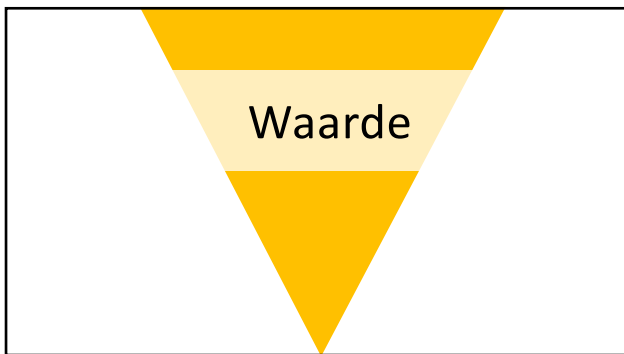
---

---

---

---

---



14

---

---

---

---

---

---

---



15

---

---

---

---

---

---

---

Ideale klant

Wie is je **exacte** ideale klant / doelgroep?

16

---

---

---

---

---

---

---

*Bijvoorbeeld:*

Vrouwen

In regio Amersfoort

Van 45+

Die lastig op gewicht blijven

17

---

---

---

---

---

---

---

Probleem

Wat is het **exacte** probleem?

18

---

---

---

---

---

---

---

*Bijvoorbeeld:*

Sneller aankomen  
Ondanks gezonde voeding  
En sport

19

---

---

---

---

---

---

---

Oplossing

Wat is jouw **unieke** oplossing?

20

---

---

---

---

---

---

---

*Bijvoorbeeld:*

Een 12-wekenkickoff  
Gebaseerd op persoonlijke hormoonanalyse  
Met sporten onder begeleiding  
Een voedingsadvies op maat  
Maandelijks tussentijdse check  
Na 12 weken een onderhoudsabonnement

21

---

---

---

---

---

---

---

Wat is jouw **unieke** pitch?

22

---

---

---

---

---

---

---

*Bijvoorbeeld:*

Ik begeleid vrouwen van 45+ die het ondanks gezonde  
voeding en sport, lastig vinden op gewicht te blijven,  
met een leven lang fit programma gebaseerd op een  
persoonlijke hormoonanalyse

23

---

---

---

---

---

---

---

### Pitch

- Groepjes van 3
- Max 4 minuten pp
- A geeft een 30 seconden pitch
- B en C geven feedback op de pitch.
  - Snap je het?
  - Is doelgroep, probleem en oplossing voldoende helder?
  - Welke tips heb je voor een nog sterkere pitch?
- Wissel van rol (2x)

24

---

---

---

---

---

---

---



25

---

---

---

---

---

---

---

**0 - meting**

Hoe sta jij er financieel voor?  
Hoeveel inzicht heb je in financiën?

26

---

---

---

---

---

---

---



27

---

---

---

---

---

---

---

**Opdracht 1:**

Verdeel je omzet van 2020 over de 'potjes'.  
 Let op: benader de werkelijkheid zo goed mogelijk.

**Winst****'Salaris'****Belasting****Kosten**

28

---

---

---

---

---

---

---

**Opdracht 1b:**Noteer:

Hoeveel geld zit er in ieder potje?

later:

Controleer aan de hand van je  
 boekhouding hoe goed (of slecht) deze  
 inschatting klopt

29

---

---

---

---

---

---

---

**Opdracht 2:**

De M&M's vertegenwoordigen jouw jaaromzet van **2021**.  
 Verdeel deze over de potjes op basis van de voor jou  
 IDEALE situatie.



30

---

---

---

---

---

---

---

**Opdracht 2:**

Verdeel je gewenste omzet van 2021 over de potjes.  
 Let op: Schets je ideaal beeld. Hoeveel % van de omzet gaat naar de winst? Salaris? etc.



31

---

---

---

---

---

---

---

**Opdracht 2b:**Noteer:

Hoeveel geld zit er in ieder potje?

Ervaar:

Is er een groot verschil met de verdeling zoals je die in opdracht 1 (2020) deed? Wat leer je hier van?

Actie:

Welke actie(s) vereist dit van je?

32

---

---

---

---

---

---

---



Strategie

33

---

---

---

---

---

---

---

## Strategie

Hoe voeg jij die waarde toe?

- Doelen
- Verdienmodel
- Plan

34

---

---

---

---

---

---

---

## 4 criteria bij het maken van je plan

1. Alles is een concept
2. Eerst de grote lijnen, dan de details
3. Bruikbaarheid boven juistheid
4. Inzicht is het belangrijkste criterium

35

---

---

---

---

---

---

---

## 7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:

1. Why
2. Wat
3. Wanneer
4. Hoe - Omzet
5. Hoe - Kosten
6. Winst
7. Draai aan de knoppen

36

---

---

---

---

---

---

---



37

---

---

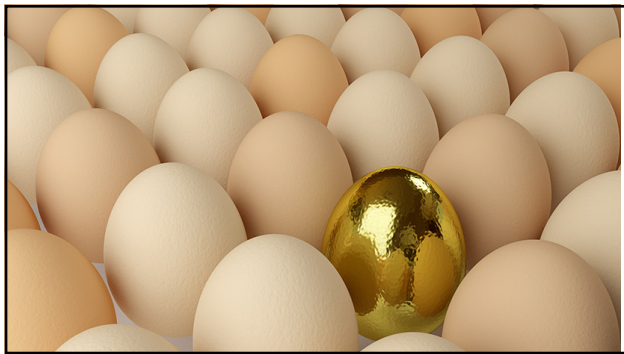
---

---

---

---

---



38

---

---

---

---

---

---

---



39

---

---

---

---

---

---

---



40

---

---

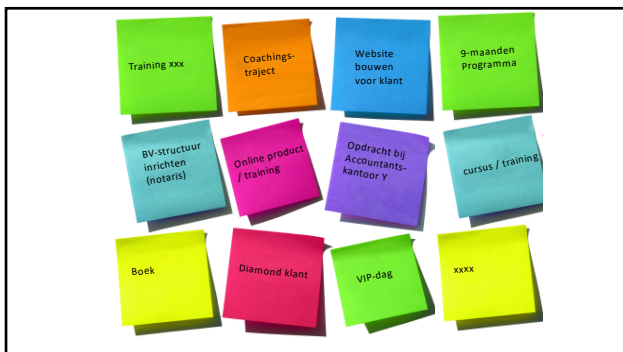
---

---

---

---

---



41

---

---

---

---

---

---

---

**7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:**

1. Why
2. Wat
3. **Wanneer**
4. Hoe - Omzet
5. Hoe - Kosten
6. Winst
7. Draai aan de knoppen

42

---

---

---

---

---

---

---



43

---

---

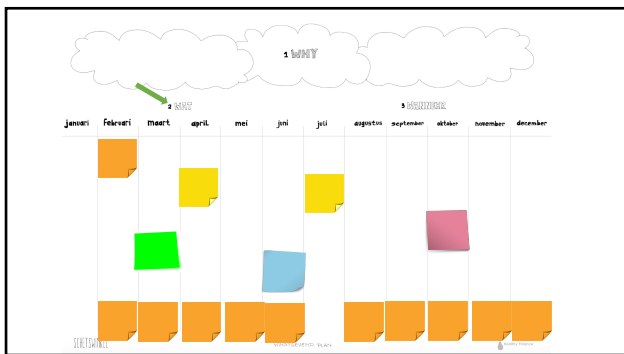
---

---

---

---

---



44

---

---

---

---

---

---

---

**Houd rekening met:**

- ✓ Ontwikkeltijd nieuwe producten
- ✓ Marketing & Verkoop
- ✓ Administratie & Financiën
- ✓ Huidige klanten / producten
- ✓ Less = more
- ✓ Vakanties, studie, ...

45

---

---

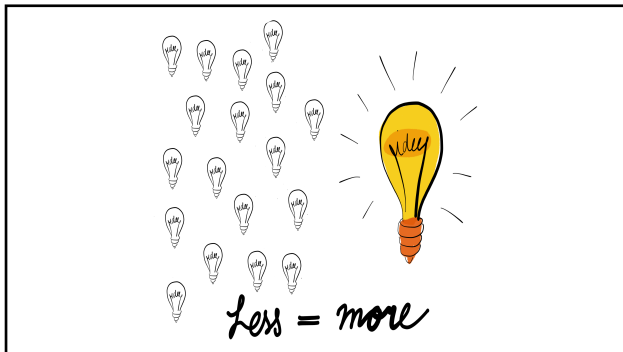
---

---

---

---

---



46

---

---

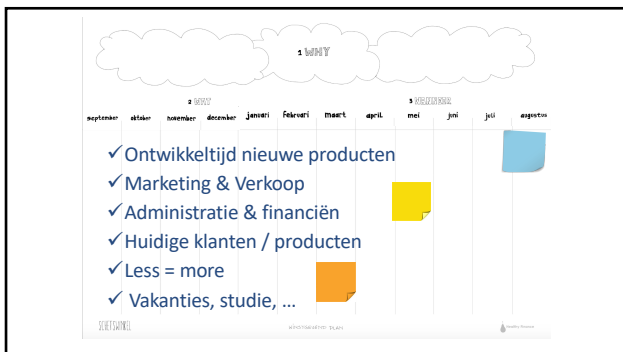
---

---

---

---

---



47

---

---

---

---

---

---

---

### 7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:

1. Why
2. Wat
3. Wanneer
4. Hoe - Omzet
5. Hoe - Kosten
6. Winst
7. Draai aan de knoppen

48

---

---

---

---

---

---

---



49

---

---

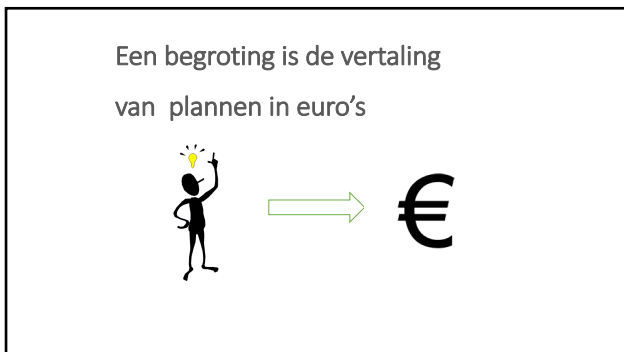
---

---

---

---

---



50

---

---

---

---

---

---

---

**De begroting**

Een prognose van:

|                 |                                                                 |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------|
| Omzet           | Dat wat je levert in euro's                                     |
|                 | De kosten die je moet en mag maken                              |
| <u>Kosten -</u> | <u>om je plannen te realiseren</u>                              |
| Winst           | Het bewijs dat je financieel succesvol bent in dat wat je doet. |

51

---

---

---

---

---

---

---

## Omzet

Een prognose van:

$$\text{Omzet} = \text{aantal} \times \text{prijs}$$

Stuks  
Deelnemers  
Uur  
Dagen  
Programma's  
Klanten

Verkoopprijs in € excl. btw

52

---

---

---

---

---

---

---

|                                                              | januari | februari | maart | april | mei | juni | juli | augustus | september | oktober | november | december | totale |
|--------------------------------------------------------------|---------|----------|-------|-------|-----|------|------|----------|-----------|---------|----------|----------|--------|
| OMZET                                                        |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| PRINCIP KOSTEN                                               |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| BRUTO WINST                                                  |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| OVERHEAD                                                     |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| WINST                                                        |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| Winst op<br>andere<br>activiteiten<br>andere<br>activiteiten |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |

53

---

---

---

---

---

---

---

Als het plan niet  
haalbaar is;  
is de werkelijkheid  
zeker niet haalbaar.

- Femke Hogema

WINSTGEVENDE  
PLANNEN EN

54

---

---

---

---

---

---

---

|            | januari | februari | maart | april | mei | juni | juli | augustus | september | oktober | november | december | Totaal |
|------------|---------|----------|-------|-------|-----|------|------|----------|-----------|---------|----------|----------|--------|
| OMZET      |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| KOOPEPRIJ  |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| BRUTOWINST |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| OVERHEAD   |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| WINST      |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |

55

---

---

---

---

---

---

---

---

**7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:**

1. Why
2. Wat
3. Wanneer
4. Hoe - Omzet
- 5. Hoe - Kosten**
6. Winst
7. Draai aan de knoppen

56

---

---

---

---

---

---

---

---



57

---

---

---

---

---

---

---

---



58

---

---

---

---

---

---

---

**Kosten**

Welke kosten MOET én WIL ik maken om mijn plannen te realiseren?

Inkoop (grondstoffen, producten, mensen)  
Marketingkosten  
Opleiding & Training  
Boekhouder  
VA  
Telefoon  
Kantoor  
Etc.

59

---

---

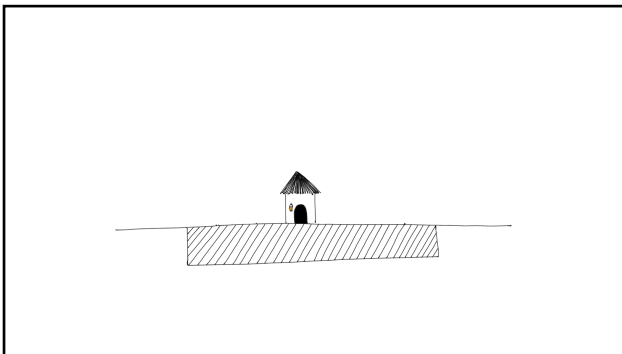
---

---

---

---

---



60

---

---

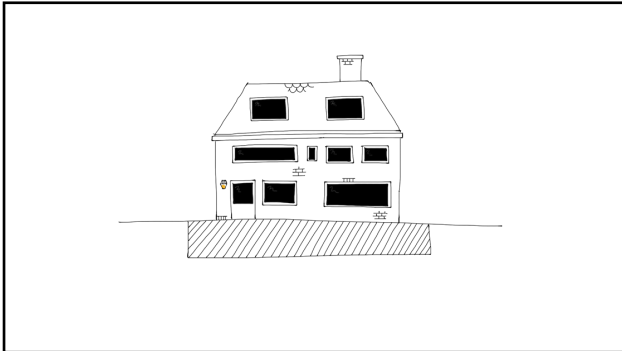
---

---

---

---

---



61

---

---

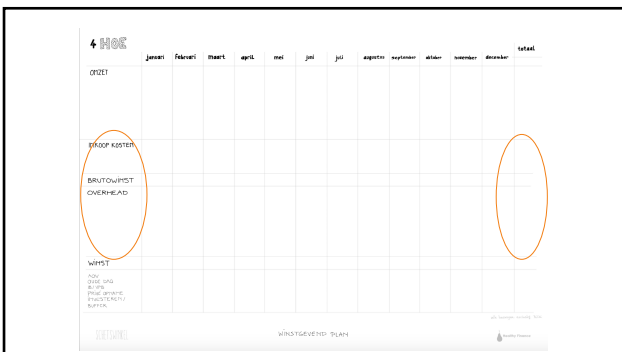
---

---

---

---

---



62

---

---

---

---

---

---

---

**7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:**

1. Why
2. Wat
3. Wanneer
4. Hoe - Omzet
5. Hoe - Kosten
6. **Winst**
7. Draai aan de knoppen

63

---

---

---

---

---

---

---



64

---

---

---

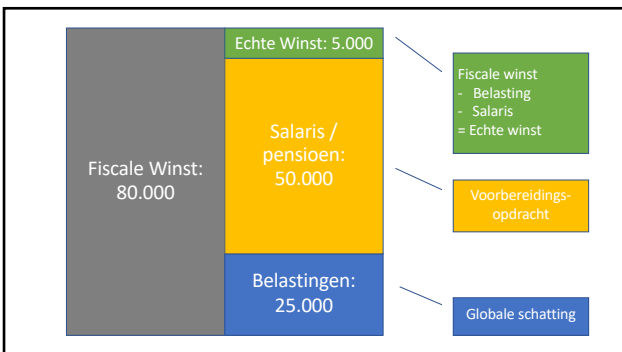
---

---

---

---

---



65

---

---

---

---

---

---

---

---

| Fiscale winst | Te betalen IB 2020* |
|---------------|---------------------|
| € 20.000      | € 600               |
| € 30.000      | € 2.000             |
| € 40.000      | € 6.500             |
| € 50.000      | € 11.500            |
| € 60.000      | € 16.000            |
| € 70.000      | € 21.000            |
| € 85.000      | € 27.500            |
| € 100.000     | € 35.000            |

\* Deze getallen zijn zeer globaal en gebaseerd op gegevens zover bekend. Ze houden geen rekening met persoonlijke omstandigheden. Er is wel rekening gehouden met zelfstandigenaftrek (2020) en algemene kortingen

66

---

---

---

---

---

---

---

---

| Fiscale winst | Te betalen IB 2020* |
|---------------|---------------------|
| € 130.000     | € 48.000            |
| € 150.000     | € 56.600            |

\* Deze getallen zijn zeer globaal en gebaseerd op gegevens zover bekend. Ze houden geen rekening met persoonlijke omstandigheden. Er is wel rekening gehouden met zelfstandigenaftrek (2020) en algemene kortingen

| Fiscale winst | Te betalen VpB 2021         |
|---------------|-----------------------------|
| < 200.000     | 16,5% over de fiscale winst |

67

---

---

---

---

---

---

---

---

### Evaluatie Winst:

- ✓ Winstgevend
- ✓ Realistisch
- ✓ Uitdagend

68

---

---

---

---

---

---

---

---

| 4 HOE        | januari | februari | maart | april | mei | juni | juli | augustus | september | oktober | november | december | totale |
|--------------|---------|----------|-------|-------|-----|------|------|----------|-----------|---------|----------|----------|--------|
| OPZET        |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| TRUUK KOSTEN |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| BRUTO WINST  |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| OVERHEAD     |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |
| WINST        |         |          |       |       |     |      |      |          |           |         |          |          |        |

WINSTGEVENDE PLAN

69

---

---

---

---

---

---

---

---

**7 Stappen naar een Financieel Succesvol bedrijf:**

1. Why
2. Wat
3. Wanneer
4. Hoe - Omzet
5. Hoe - Kosten
6. Winst
7. **Draai aan de knoppen**

---

---

---

---

---

---

---

70



Draai aan de knoppen

---

---

---

---

---

---

---

71

**Knoppen waar je aan kunt draaien:**

1. Salaris bijstellen
2. Kosten verlagen
3. Omzet verhogen
4. Geld lenen

---

---

---

---

---

---

---

72