

WINST VERBETEREN

FINANCIËEL INZICHT

Leadgeneratie

1. Moderne mobiele website
2. Gebruik Facebook, Instagram, YouTube
3. Doe aan e-mailmarketing, pushberichten
4. Schrijf een boek
5. VLOG, BLOG & Content marketing
6. Facebook LIVE Video's
7. Product & Service Brochures
8. Persberichten
9. Succesverhalen van klanten - video's, foto's enz.
10. Doe mee aan business awards
11. Facebook / LinkedIn Advertenties
12. Bied gratis rapporten/whitepapers aan
13. Deel klantsuccessen
14. Verwijzingen door partners
15. Zoek referentie - vraag bij elk contactpunt
16. SEO - Google
17. Google Display advertenties
18. Organiseer seminars, workshops en evenementen
19. Geef spreekbeurten *gratis
20. Presenteer referenties
21. Organiseer online Webinars (Zoom/Teams)
22. Betrek merkambassadeurs
23. TV / Radio reclame
24. Slideshare presentatie
25. Podcast starten

X

Conversie

1. Definieer uw Why, How, What
2. Sales team training
3. Best practices scripts
4. Doelen stellen
5. Implementeer KPI's
6. Bied team beloningen
7. Referenties / getuigenissen
8. Verminder risico - niet goed, geld terug
9. Lever meer dan u belooft
10. Upselling
11. Cross selling
12. Down selling
13. Ontwikkel producten / diensten voor prospects
14. Schakel een DMB of professionele verkoper in
15. Klantenonderzoek voor bezoek
16. Spreken is zilver, luisteren is goud
17. Script veelgestelde vragen & bezwaren (FAQ)
18. BAMFAM
19. Word beroemd door het succes van uw klanten
20. Verfin uw verkoop technieken
21. Presenteer u als de branche expert
22. Oefen uw pitch
23. Oefen rollenspellen
24. Win - Win onderhandeling
25. Follow-up na een verkoopgesprek

=

Nieuwe klanten

+

Bestaande klanten

=

Totaal klanten



7 ingrediënten

Retentie ratio

1. Klanten tevredenheid onderzoek
2. Deel uw social netwerk met klanten
3. Bied wereldklasse e-mail en telefonische ondersteuning
4. Beloftes nakomen
5. Stuur een 'loom' video in plaats van e-mail
6. Organiseer regelmatig klantenevenementen
7. "Ik dacht aan jou" valt op
8. Loyaliteitsprogramma - bijv. Frequent Flyer
9. Netwerkfuncties/klanten promoten
10. Verwijs naar strategische partners
11. Schrijf een ansichtkaart terwijl u op vakantie bent
12. Socialiseer met klanten buiten het werk
13. Speciale gelegenheid geschenken, kaarten
14. Superieure klantenservice
15. Geef onverwachte cadeaus
16. Maak onverwachte gesprekken / bezoeken
17. Liefdadigheid geven - B1G1
18. Vraag om beoordelingen, getuigenissen
19. Deel casestudy's
20. Vraag om verwijzingen & manieren om te verbeteren

X

Gem. verkoop

1. Verhoog uw prijzen met 10%
2. Serieus, verhoog ze gewoon 10%
3. Weg met minder winstgevendende klanten
4. Communiqueer uw waarde propositie
5. Informeer uw klanten over ALLE diensten
6. Focus op diensten met een hogere marge
7. Presenteer vooraf uw waarde
8. Lever quick wins
9. Verkoop extra services
10. Value Pricing
11. Bied keuze mogelijkheden
12. Hanteer geen uurtje factuur
13. Bied geen kortingen aan
14. Strikte klantselectiecriteria
15. Richt u op meer winstgevendende klanten
16. Stel doelen b.v. gemiddelde klantomvang etc.
17. Gebruik dashboard rapportages in Visionplan-ner
18. Ken uw winstmarge
19. Min. € 2.000 bruto winst / klant
20. Bied 'logische volgende stap'-service

X

Frequentie

1. Onderhoud lange termijn klantenrelatie
2. Bouw sterke relaties op
3. Klant loyaliteitsacties
4. Informeer uw klanten over assortiment
5. Bouw aan klantvertrouwen
6. Stel open vragen voor bepaling behoefte
7. Oordeel niet vooraf wat men wil kopen
8. Nieuwe services / producten toevoegen
9. Implementeer abonnement
10. Stimuleer herhalingsaankopen
11. Leidt uw cliënten (Dit heeft u nodig)
12. Telefonische "aftersales"
13. Verhoog communicatie frequentie
14. Plan uw jaarlijkse communicatie
15. Monitor de transactie aantallen
16. Creëer WOW-ervaring
17. Leer het team om kansen te vinden
18. Acceleratie marketing curve
19. BAMFAM
20. Lever consistente goede service

=

Omzet

-

Inkopen

=

Bruto marge

-

Kosten

=

WINST

1. Dump uw reactieve accountant
2. Gebruik Snelstart en Exact
3. Online facturatie
4. Directe bankkoppeling
5. Dashboard monitor prestaties
6. Volg het dagelijkse!
7. Exploitatie begroting opstellen
8. Liquiditeitsprognose opstellen
9. Schakel een Business Coach / CFO in
10. Besteed uw boekhouding uit
11. Driemaandelijkse bestuursvergadering
12. Ken uw magische nummer
13. Wat is uw maatstaf voor succes
14. Ken uw maandelijks terugkerende omzet MRR
15. Ken uw maandelijks terugkerende kosten MRC
16. Begrijp uw winst- en verliesrekening
17. Neem periodiek kritisch uw balans door
18. Opbrengsten versus ontvangsten
19. Kosten versus uitgaven
20. Monitor periodiek uw werkkapitaal voorraad
21. Wat is doorloop snelheid van de onderhandenwerk
22. Hoeveel bedraagt uw crediteuren dagen
23. Hoeveel bedraagt uw huidige eigenvermogen?

BELASTINGBESPARING

Strategie

1. Beoordeel uw bedrijfsstructuur EZ /VOF en BV
2. Gebruik MKB aftrek
3. Gebruik Zelfstandige aftrek
4. Gebruik 3 jaar startersaftrek
5. Versnelde willekeurige afschrijven starters en VAMIL
6. Vorm een herinvesteringsreserve HIR
7. Gebruik kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA)
8. Vraag aan energie-investeringsaftrek (EIA)
9. Vraag aan Milieu Investerings Afrek (MIA)
10. Vorm een fiscale eenheid
11. Voorkom verliesvermindering
12. Doteer voorziening oninbare debiteuren
13. Claim BTW terug op niet betalende debiteuren
14. Neem dividendbesluit voor jaareinde
15. Houd een kilometer registratie bij van bedrijfsvoertuigen
16. Gebruik maximale lijfrente aftrek
17. Doteer aan uw Fiscale Oude Dags Reserve (FOR)
18. Sluit arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)
19. Los uw (hypotheek)schuld af uit overvullige liquiditeiten
20. Investeer in groenfondsen

X

Quick Wins

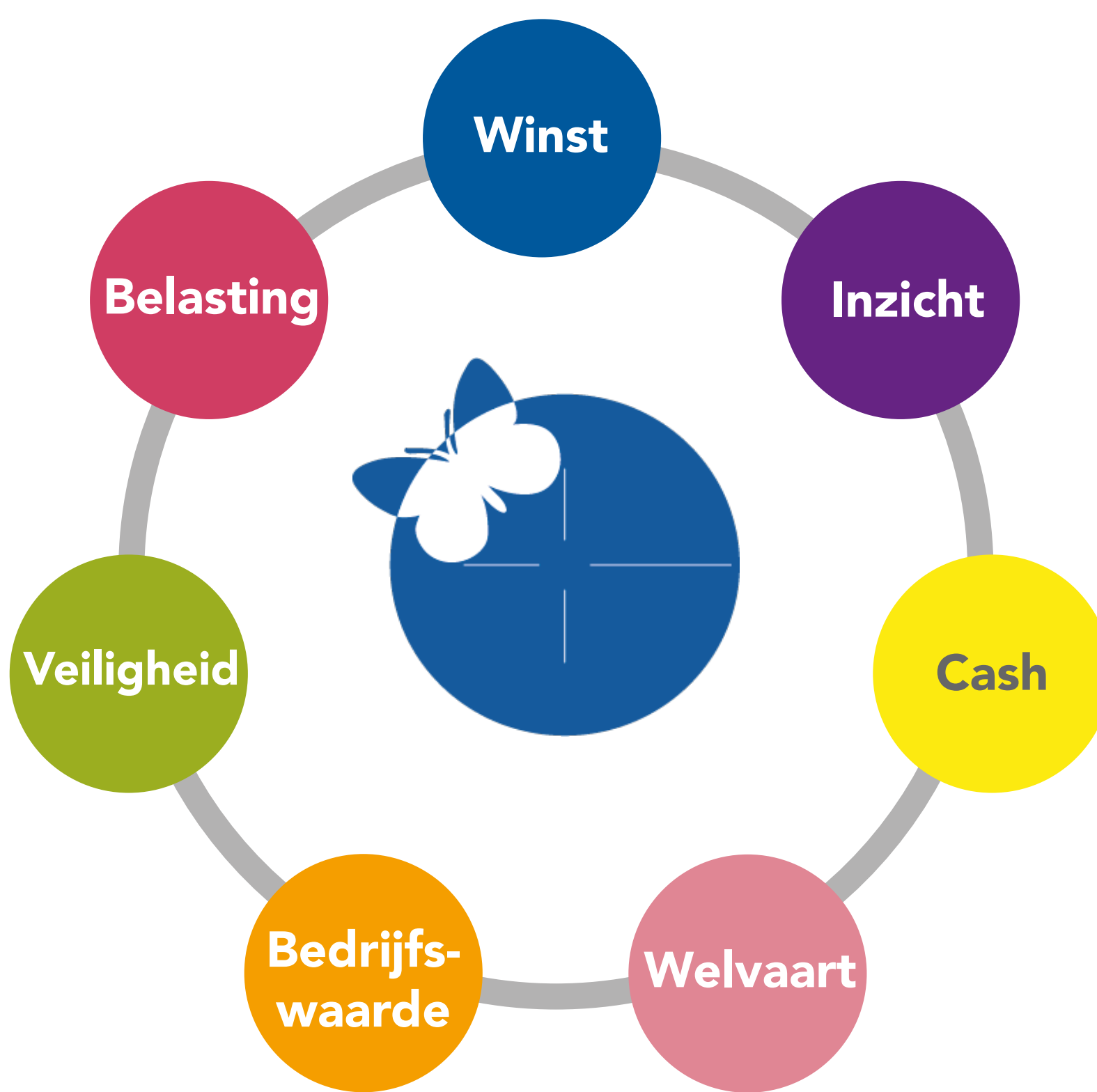
1. Controleer de vooraf ingevulde aangifte
2. Verlaag uw woning forfait
3. Geen tweede oude woning forfait
4. Los uw hypotheek (deels) af
5. Leen van uw familie
6. Voorkom "Wet Hillen"
7. Pensioen sparen via lijfrente
8. Uitsstel van belastingen
9. Fiscaal partner
10. Aftrek alimentatie
11. Aftrek ziektekosten
12. Aftrek studiekosten
13. Meer giften aftrekken
14. Bijdrage aan kinderen zonder studiefinanciering
15. Belastingvrij schenken aan (klein) kind
16. Investeer box 3 voor (auto, boot, kunst)
17. Kosten volgend jaar vooruitbetalen
18. Los kleine schulden af
19. Verminder vermogen i.v.m. toeslagen of bijdrage zorg
20. Met middeling belasting terugvragen

X

VEILIGHEID

Structuur

1. Splits uw bezittingen van bedrijfsrisico's
2. Zorg voor algemene voorwaarden
3. Splits eigendom en leiding
4. Richt een STAK op
5. Eén BV is geen BV
6. Verlaat de eenmanszaak/ VOF / Maatschap
7. Wees 'arm' op papier, fiscale grondslagen
8. IP in afzonderlijke BV
9. Pensioen in een aparte BV
10. Onroerend goed in een aparte BV
11. Regel een aandeelhoudersovereenkomst
12. Stel een management overeenkomst op
13. Formaliseer de rekening couranten
14. Sluit een compagnonsverzekering
15. Zorg voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)
16. Sluit een aansprakelijkheidsverzekering af
17. Sluit een na bestaande pensioenverzekering af
18. Regel bedrijfsverdracht en estate planning
19. Stel een ondernemingsstatament op
20. Regel een zaakwaarnemer



LIQUIDITEITSPANNING

Verhoog snelheid

1. Verkort doorloop en levertijden
2. Factureer uit Exact en Snelstart
3. Hanteer betalingstermijnen van nul dagen
4. Factuur regelmatig en DIRECT
5. Wees een incassotijger
6. Dagelijks debiteuren beheer
7. Voorstellen verzenden met propositie
8. Maak betalingen gemakkelijk, bijv. iDeal
9. Mobiele betalingen middels Pin of Tikkie
10. Geef korting bij vooruitbetalingen
11. Maak een cashflowprognose
12. Accepteer geen cheques
13. Boek uw bankmutaties dagelijks met bankkoppeling
14. Factureer op locatie met Snelstart / Exact app
15. Controleer uw debiteurensaldo in Exact en Snelstart
16. Raadpleeg uw liquiditeitspositie in uw dashboard
17. Elimineer C & D klasse klanten
18. Bereken cashflowdagen maandelijks
19. Streef naar NUL debiteurentermijn
20. Streef naar minimale voorraad positie

X

Voorom fouten

1. Standariseer uw processen
2. Workflow management
3. Benoem een Operations 'kampioen'
4. Best practices documentatie
5. Stel tijdsbudgetten
6. Duidelijke werkinstructies
7. Zorg voor een goede organisatie
8. Minimaliseer aantal openstaande vacatures
9. Zette juiste mensen op juiste plaats
10. Groepeer vergelijkbare taken
11. Vereenvoudig processen
12. Team training - technisch / systemen
13. Vermijd ophalen / neerzetten
14. Zelf opgelegde deadlines - Parkinsonwet
15. Blijf bij uw planning - geen afleiding
16. Stel team doelen en teamverantwoordelijkheid
17. Dump slechte klanten
18. Vertel klanten deadlines
19. Regelmatige klantcommunicatie
20. Job monitoring systeem b.v. Slack

X

Verdienmodel

1. Factureer vooraf
2. Termijn facturatie - 50%, 25%, 25%
3. Hanteer aanbatalingen
4. Korting bij vooruitbetalingen
5. Bied maandelijks abonnementservice
6. Meerdere Betalingsopties aanbieden
7. Betaling in termijnen
8. Vooraf betalen
9. Wees incasso tijger
10. Verbeter de doorlooptijden
11. Werkstop tot het werk is betaald
12. Verlaag uw inkoopkosten met minimaal 10%
13. Meest uw maandelijks terugkerende inkomsten
14. Aparte bankrekening voor BTW en LB
15. Aparte bankrekening voor uw IB en VPB
16. Betaal belastingen op tijd, voorkom boetes
17. Voorkom rente door tijdige belastingaangifte
18. Automatische incasso
19. Duidelijke regel facturatie
20. Communiqueer prijs bij aanvang

VERGROOT BEDRIJFSWAARDE

WINST

X

Verkoop factor

=

Bedrijfswaarde

+

Persoonlijke rijkdom

-

Schulden

=

Netto rijkdom

+

Welzijn

=

VRIJHEID

1. Sluit langlopende contracten met klanten
2. Werknemers participatie aandeel
3. Beloon belangrijke personeelsleden met bonus
4. Bescherm uw intellectuele eigendom (IP)
5. Implementeer systemen en processen
6. Maak een taxatie van uw bedrijf
7. Meet uw winstverbeteringspotentieel
8. Creëer een 10-jarige bedrijfsvisie
9. Vermijd afhankelijkheid van een paar belangrijke klanten
10. Vervangbaarheid van de leiding
11. Ken uw potentiële koper
12. Leg afspraken met belangrijke leveranciers vast
13. Bekijk uw technologie en IT-infrastructuur
14. Verwijder de onderste 10% (klant, proces & uitgaven)
15. Focus op terugkerende inkomstenstromen



1. Wees nooit te oud om te leren
2. Leef niet om te werken
3. Werk om te leven
4. Focus op uw basisbehoeften (zoals eten, onderdak, veiligheid)
5. Investeer in sociaal leven (zoals hechte banden met familie, vrienden, collega's)
6. Verkrijg waardering en erkenning (zinvol werk, zijn bijdrage leveren aan het welbevinden van anderen)
7. Vereenvoudig uw leven / consuminderen
8. Verdeel uw inkomsten 1/3 : persoonlijke uitgaven
9. Verdeel uw inkomsten 1/3 : sparen
10. Verdeel uw inkomsten 1/3 : beleggen
11. Regel inkomsten zonder zorgen
12. Vervang uw actief inkomten door passief inkomten
13. Minimaliseer uw schulden
14. Zorg voor een appel voor de dorst
15. Meest elk kwartaal uw netto vermogen



1. Zoek een hobby die u leuk vindt
2. Stop social en e-mailapps na werktijd
3. Ga niet naar kantoor op vrijdag
4. Neem 8 weken vakantie per jaar
5. Tel de dagen tot volgende vakantie
6. Maak tijd voor date nights
7. Begin elke dag met een Miracle Morning
8. Geef een deel van uw winst aan een goed doel
9. Werk aan aan het bezit van uw droomhuis
10. What Is Your Ferrari (WYF)?
11. Doe moeite om vriendschappen te onderhouden
12. Bel uw moeder en zeg haar dat u van haar houdt
13. Bezoek regelmatig uw (groot)ouders
14. Plan uw jaar van tevoren
15. Volg uw bucketlist