

# E-book



*Een e-book boordevol informatie en  
praktische tips voor het verder uitbouwen  
van jouw bedrijf*

DOOR WANDA VAN ARKELEN



# Introductie

---

Wat goed dat je mijn e-book hebt gedownload, dat heb je vast niet voor niets gedaan!

De kans is groot dat je in de startfase zit van je eigen bedrijf. Je bent ingeschreven bij de KVK, hebt eventueel nog wat opleidingen gedaan en vraagt je nu nu af wat de volgende stappen zijn die je nu mag gaan zetten.

Je hebt 100 ideeën maar je weet ze maar niet concreet te maken. Je voelt je af en toe onzekerheid en twijfelt over van alles, je blijft druk met randzaken, je weet niet hoe je zichtbaar moet zijn en je hebt behoefte aan een duidelijke richting.

Mijn e-book gaat je alvast op weg helpen. Het staat vol met informatie en praktische tips over hoe je je bedrijf nog meer vorm kunt gaan geven.

Ik hoop dat ik je met die e-book kan inspireren en motiveren en dat je wat hebt aan alle informatie en tips die ik met je ga delen.

Pak een kop thee of koffie en ga er even lekker voor zitten. Ik weet zeker dat er ook voor jou een mooi bedrijf is weggelegd!

# Over mij

---



Ik was bijna 50 toen ik de droom realiseerde die ik al een paar jaar had: ik startte mijn eigen bedrijf. Ik wist wat me te doen stond. Bewijzen dat je rond je 50ste zeker nog niet “te oud” bent om je dromen achterna te jagen en een succesvol bedrijf op te bouwen. Ik schreef me in bij de KVK als Virtual Assistent en startte mijn ondernemersreis.

Al vrij snel wist ik dat het VA-schap niet mijn eindstation was. Steeds vaker kwam ik in aanraking met vrouwen van rond de 50 die, net als ik destijds, het verlangen hadden om te gaan ondernemen, maar rondliepen met heel veel twijfels en vragen. Uit eigen ervaring wist ik hoe overweldigend en spannend het kon zijn om voor jezelf te beginnen. Dat het heel lastig was om zekerheden los te laten, je angsten te overwinnen en een goede basis neer te zetten voor je bedrijf.

Meer en meer voelde ik dat ik deze vrouwen wilde helpen om deze hobbels stuk voor stuk te nemen, de antwoorden op hun vragen helder te krijgen en ze te begeleiden in het neerzetten van een stevige basis voor hun nieuwe bedrijf. Ik heb mijn bedrijf omgegooid en ben gestart met het begeleiden van deze mooie groep vrouwen.

*Wanda*

# Inhoud

Mindset

Maak een plan

Marketing en verkoop

Netwerken

Praktische tips

Nawoord



# 01 Mindset

---

Misschien is het jou ook al wel opgevallen. Steeds vaker kom je de term 'mindset' tegen. Als ondernemer is een positieve mindset onmisbaar maar ik kan me heel goed voorstellen dat het voor jou misschien nog niet helemaal helder is wat mindset precies is, waarom het belangrijk is en wat je ermee kunt. Daarom ga ik dat in dit eerste hoofdstuk aan je uit te leggen.

Je mindset (je manier van denken en de overtuigingen die je hebt) bepaalt voor een groot deel wat je doet en wat je kunt bereiken in je leven en dus ook met je bedrijf.

Als je denkt in kansen en mogelijkheden is succesvol worden en blijven veel makkelijker dan als je denkt in moeilijkheden en tegenslagen.

Ondernemen gaat gepaard met ups en downs. Het is de kunst om tijdens een dip positief te blijven, vooruit te blijven kijken en te focussen op wat wél kan en wat wel goed gaat.



Ik ben ervan overtuigd dat de juiste mindset de belangrijkste factor is in het ondernemen. Als het bijvoorbeeld even niet gaat zoals je wilt, dan kun je alle kennis en vaardigheden hebben, maar het is je mindset die bepaalt wat je er op dat moment mee doet. Geef je op? Of zet je door? De keuze die je op dat moment maakt bepaalt namelijk uiteindelijk de resultaten die je bereikt.

Iedereen denkt wel eens: dat kan ik niet of dat lukt me nooit. Het is belangrijk dat als je zo'n gedachte hebt, je gaat leren om deze om te buigen. Zorg dat je dit soort gedachten gaat vervangen door nieuwe positieve gedachten. Dat zal misschien niet altijd direct lukken maar als je dit blijft oefenen dan zul je merken dat het steeds makkelijker wordt. Zorg dat je het beste uit jezelf haalt.





*Ga vol vertrouwen en met een open geest de uitdagingen die je tegenkomt aan, je hebt alles in huis om succesvol te zijn!*

Doorzettingsvermogen is hierbij natuurlijk heel belangrijk. Niet alles zal meteen van een leien dakje gaan en je zult gaan twijfelen. Maar geef niet direct op bij de eerste de beste tegenslag. Je moet veerkrachtig zijn en doorgaan, zelfs als het soms moeilijk wordt.

Op dat soort momenten begint de juiste mindset met bewustwording van onze gedachten en overtuigingen. Zorg dan dat je negatieve denkpatronen en belemmerende overtuigingen gaat herkennen en vervang deze door positieve gedachten. Je kunt mindfulness en/of meditatie gebruiken om je bewustzijn te vergroten en in het moment te leven. \*\*

Omring jezelf ook met positieve mensen! Mensen met een positieve mindset kunnen je inspireren en ondersteunen. Ga op zoek naar mensen die je energie geven en je aanmoedigen om je beste zelf te zijn. Samen kun je bergen verzetten!

Misschien voel je na het lezen van dit hoofdstuk dat je iets aan je mindset moet veranderen. Veranderen kost tijd en energie. En het kan soms oncomfortabel voelen om dingen anders te doen dan je gewend bent. Maar het is het echt waard. Stel je voor dat je de rest van je leven niet meer overal druk om hoeft te maken. Dat je jezelf steeds weer kunt herpakken. Meer vertrouwen hebt in jezelf en in de dingen die je doet. Dat je leert je gedachten en je gevoel te sturen. Als je dat kunt gaan alle deuren voor je open en kun je alles bereiken waar je van droomt!

\*\*

Een fijne app die je kan helpen bij Mindfulness en Mediteren is de Meditation Moments app.

[Stuur me een berichtje](#) als je deze app wilt uitproberen dan stuur ik je een linkje waarmee je de app 30 dagen gratis kunt uitproberen.



# 02

## Maak een plan

---

“

*De beste manier om je toekomst te voorspellen  
is door hem zelf te creëren!*

-Abraham Lincoln-

## Hoe maak je je plan helder?

Pak pen en papier en ga je doelen en strategieën op papier zetten. Wat ook heel fijn werkt is het maken van een moodboard. Plak plaatjes en foto's bij je aantekeningen om het voor jezelf zo helder mogelijk te maken. Je zult merken dat een boekje vol met je ideeën ook in de toekomst een waardevol naslagwerk zal zijn. De volgende dingen ga je voor jezelf uitwerken:

Hoe wil ik dat mijn bedrijf er in de toekomst uit gaat zien? Welke ideeën heb ik allemaal? Welke dienst ga ik aanbieden? Hoe ziet mijn ideale klant eruit? Wat wordt mijn aanbod?

Maak een marketingplan. Bepaal hoe je je bedrijf wilt gaan promoten en hoe je je doelgroep wilt gaan bereiken. Denk na over welke social media kanalen je wilt gaan gebruiken en kijk of je hier nog iets in hebt te leren.

Stel een plan op voor de toekomst. Denk na over hoe je je bedrijf wilt laten groeien op de langere termijn. Denk na over instaproducten die je wilt gaan gebruiken om je dienst te gaan promoten/verkopen. Bedenk of je wilt gaan werken met 1:1 sessies, trajecten en/of (online)cursussen?

Goed uitgewerkte plannen kunnen even wat werk zijn, maar kunnen je wel helpen om helderheid te krijgen en je bedrijf meer vorm te geven!

# 03 Marketing & Verkoop

Als je je plannen helder hebt gaan we aan de slag met marketing en verkoop, hoe ga je aan klanten komen?

Het is belangrijk om je ideale doelgroep/klant helder voor ogen te hebben. Je moet weten wie je wilt aantrekken als klanten en wat ze willen, wat is hun probleem of verlangen? Begin daarom met praten met mensen die jij denkt dat jouw ideale klanten zijn. Ontdek wat hen drijft, waar ze behoefte aan hebben en wat hen doet glimlachen. Op die manier kun je je product of dienst afstemmen op hun wensen en behoeften. Hoe beter je dit voor jezelf helder hebt hoe makkelijker het zal worden om je dienst of product te verkopen.





Wat ook belangrijk is, is het creëren van je merk. Het is als het bedenken van een leuke artiestennaam, maar dan voor je bedrijf. Je wilt iets catchy, iets dat in het geheugen blijft hangen. Dus laat je creativiteit de vrije loop en bedenk een naam, een logo en een stijl die jouw bedrijf uniek maken. En vergeet niet om je te onderscheiden van de rest! Waarom zou iemand voor jou kiezen in plaats van voor die andere dames? Laat jezelf zien en maak indruk met je unieke persoonlijkheid en wat je te bieden hebt.

Als je je merk hebt opgebouwd, is het tijd om zichtbaar te worden. Dit is waar de marketingtrucs tevoorschijn komen. Social media, e-mailmarketing, advertenties, evenementen. Kijk waar jouw ideale klant actief is en hoe je je klant het beste kunt bereiken. Alleen dan zul je gaan werken met klanten waar jijzelf echt blij van wordt. Dus wees niet bang om op te vallen en zorg ervoor dat je je boodschap op een grappige, boeiende en authentieke manier overbrengt.



*Uiteindelijk draait het allemaal om het bieden van de beste ervaring aan jouw (toekomstige) klanten. Je wilt dat ze steeds bij jou terug blijven komen. Dus geef ze iets waarmee jij hun probleem oplost. En voordat je het weet, verspreidt het woord zich als een lopend vuurtje en krijg je meer klanten dan je ooit had durven dromen.*

*Ga ervoor, wees creatief en laat je unieke zelf stralen en vergeet niet om ook plezier te hebben tijdens dit leuke avontuur!*



# 04 Netwerken

In dit hoofdstuk ga ik het met je hebben over het opbouwen van een sterk netwerk. Netwerken is belangrijk, niet alleen voor het vinden van nieuwe klanten maar ook voor het vinden van eventuele samenwerkingsmogelijkheden. Netwerken kan een onuitputtelijke bron van inspiratie zijn. Het is als het vinden van een schatkist vol waardevolle contacten.

Neem de tijd om je netwerk op te bouwen

Neem de tijd om naar evenementen en bijeenkomsten te gaan. Dit kan zowel online als offline. Daarnaast kun je gebruik maken van social media. Maak verbinding met mensen uit jouw branche en stuur persoonlijke berichten om contact te maken.

Wees proactief

Als je eenmaal een netwerk hebt opgebouwd moet je er actief mee omgaan. Stuur bijvoorbeeld regelmatig berichten naar mensen in je netwerk om contact te onderhouden.

Bereid je voor

Bedenk van tevoren wat je wilt bereiken en welke mensen je wilt ontmoeten. Zoek ook uit wie er aanwezig zullen zijn en probeer van tevoren contact te leggen.

Stel jezelf voor

Stel jezelf voor als je mensen ontmoet en vertel wat je doet. Probeer ook interesse te tonen in de ander en stel vragen.

Wissel contactgegevens uit

Wissel je contactgegevens uit met mensen die voor jou interessant zijn en volg ze daarna op. Stuur bijvoorbeeld een e-mail of social media bericht om contact te houden en eventueel een afspraak te maken.

# 05

---

## Nog wat laatste praktische tips



*Het is tijd voor nog wat laatste praktische tips. Ik wil het tot slot nog even hebben over balans tussen werk en privé, hoe je om kunt gaan omgaan met uitdagingen en met tegenslagen.*

### Balans

Laten we beginnen met die oh zo belangrijke balans. We willen niet eindigen als overwerkte workaholics, toch? Hier zijn een paar tips om onze tijd goed te managen:

Maak duidelijke week- en maandplanningen. Zo kun je je werkuren en vrije tijd helder inplannen en weet je welke taken prioriteit hebben. Structuur is de sleutel! Wat je ook niet moet vergeten is om voldoende rust te nemen. Genoeg slaap en ontspanning zorgen ervoor dat je fris en energiek aan het werk kunt. Plan ook voldoende pauzes in tijdens je werkdag. Een beetje me-time is altijd welkom, toch?

En plan belangrijke momenten zoals familie-uitjes en vakanties ruim van tevoren en communiceren deze duidelijk naar je klanten. We verdienen allemaal wat quality time met onze dierbaren, en dat zullen je klanten ook begrijpen.

## Leer van je fouten

Wees niet te streng voor jezelf. Fouten maken is menselijk en hoort bij het leerproces. Belangrijk is dat je ervan leert en dat je slimmer en sterker wordt na elke hobbel die je hebt genomen.

Wat ook echt helpt is steun zoeken bij andere ondernemers of mentors. Je bent niet alleen.. We hebben allemaal te maken met uitdagingen en twijfels. Dus praat met anderen, vraag advies en laat je inspireren door hun verhalen en ervaringen. Samen sta je sterk!

---



# 06 Nawoord

---

We zijn aangekomen bij het laatste hoofdstuk van mijn e-book. Tijd om de belangrijkste punten nog eens op een rijtje te zetten.

Het opbouwen van een eigen bedrijf kan behoorlijk spannend zijn, maar met de juiste mindset en met een goede basis kun jij echt jouw droombedrijf uit laten groeien tot een succes, daar geloof ik echt in.

Ik heb je laten zien hoe je jouw ideeën kunt omzetten naar een prachtige onderneming. Ik heb je tips gegeven over het promoten van jouw producten of diensten. En ik heb je vertelt dat jouw persoonlijke houding een sleutelfactor is voor je succes. Blijf gemotiveerd, enthousiast en geef niet te snel op als het even tegenzit. Jij hebt alle power in je om dit te laten slagen!



“  
*Het is nooit te laat  
om te worden wie  
je had kunnen zijn!*

-George Eliot-

Zorg ervoor dat je een goede balans vindt tussen werk en privé. Jouw geluk en welzijn zijn net zo belangrijk als het succes van jouw bedrijf. Plan je werkuren en vrije tijd zorgvuldig, zodat je van beide ten volle kunt genieten. En neem die welverdiende rust en pauzes. Je verdient het!

Als laatste wil ik je eraan herinneren dat uitdagingen en tegenslagen onvermijdelijk zijn in het ondernemerschap. Maar weet je? Jij bent sterker, veerkrachtiger en meer vastberaden dan je denkt. Laat je niet ontmoedigen door obstakels. Je kunt hiermee omgaan en er sterker uitkomen. Ik geloof in jou en in jouw vermogen om een prachtig bedrijf neer te zetten!

Ik wens je ontzettend veel succes en plezier bij het waarmaken van jouw ondernemersdroom. En onthoud, als je ooit extra hulp nodig hebt, sta ik altijd voor je klaar. Stuur me gerust een [berichtje](#) of kijk op mijn [website](#) voor meer informatie over mijn aanbod. Samen gaan we ervoor zorgen dat jouw bedrijf een groot succes wordt.

Jij bent geweldig, ik geloof in jou en in alles wat je kunt bereiken. Ga ervoor!



Ben jij vastbesloten om van jouw bedrijf een succes te maken maar vind je het lastig de juiste concrete stappen te zetten?

In mijn programma 'Vliegende start in 90 dagen' leer ik je jouw plannen, ideeën en dromen overzichtelijk te maken, zorgen we ervoor dat je een duidelijke richting krijgt en zul je merken dat je vooruitgang gaat boeken en dat de boel gaat stromen. Nieuwsgierig?

[KLIK HIER VOOR DE MOGELIJKHEDEN](#)

[wanda@match-bs.nl](mailto:wanda@match-bs.nl)

[www.match-bs.nl](http://www.match-bs.nl)

[Volg mij op instagram](#)