



STAPPENPLAN VOOR STARTENDE ZZP'ERS





WWW.FNVZZP.NL

INLEIDING

Welkom in de wereld van het zelfstandig ondernemerschap!

Overweeg je om aan de slag te gaan als zelfstandig ondernemer? Als zzp'er heb je de vrijheid om jouw eigen koers te bepalen en je passie na te jagen. Maar we begrijpen ook dat het beginnen als zelfstandige gepaard kan gaan met vragen, uitdagingen en onzekerheden. Daarom hebben we dit document samengesteld om jou op weg te helpen bij de start van jouw ondernemersreis.

In dit document vind je praktische tips en essentiële stappen om jouw onderneming succesvol te lanceren. Of je nu een freelancer, consultant, creatieve professional of een specialist in jouw vakgebied bent, dit document is ontworpen om je te helpen navigeren door de boeiende wereld van zelfstandig ondernemerschap.

Van het uitzetten van ondernemingsvormen tot het begrijpen van belastingen en administratie, ons Kenniscentrum (fnvzzp.nl/kenniscentrum) is voor zzp'ers een bron aan essentiële informatie. Ook delen we inzichten over het vinden van klanten, het opbouwen van een sterk netwerk en het beheren van je financiën als zzp'er.

Kortom, FNV Zelfstandigen is jouw metgezel op de weg naar succes als startende zzp'er. We zijn hier om je te ondersteunen, te inspireren en te begeleiden terwijl je jouw ondernemersdromen waarmaakt. Laten we samen bouwen aan een bloeiende toekomst!

Veel leesplezier en succes met jouw ondernemersavontuur!



STAP 1: KIJK NAAR JEZELF

Ben je geschikt om zelfstandig ondernemer te worden en wil je het ook echt? Een bestaan als zelfstandige lijkt soms te mooi om waar te zijn, maar dat is het niet altijd. Natuurlijk is het heerlijk dat je niet meer voor een baas hoeft te werken, maar bedenk je ook dat je baas ervoor zorgde dat je elke maand je loon ontving. Bereid je dus voor op een periode waarin het onzeker is hoeveel geld je per maand verdient en denk eens na over de eigenschappen waarover je als zelfstandige moet beschikken.

KUN JE HET?

Ben je een ondernemend type, een doorzetter? Heb je de nodige kennis en kunde, liefde voor je vak die je ook kunt en wil delen met anderen? Kun je goed alleen werken, maar ook prima samenwerken met anderen? Kun je luisteren? Kun je presenteren? Kun je eigen skills verkopen?

Vraag gewoon eens aan mensen om je heen wat zij vinden van jouw idee om als ondernemer aan de slag te gaan. En vraag hen of ze denken dat jij een goede ondernemer bent en waarom (niet). Maak een lijstje met je sterke en zwakke kanten. Je sterke kanten kun je koesteren en verder uitbouwen. Je zwakke kanten kun je misschien met een cursus of advies verbeteren.

WIL JE HET OOK ECHT?

Zoek andere ondernemers en zelfstandigen op en vraag naar hun ervaringen, zowel de positieve als de negatieve. Maak ook daar een lijstje van en bekijk voor jezelf hoe positief of negatief je die ervaringen zou vinden. Probeer je in te leven in een bestaan als zelfstandige. Pols ook je omgeving. Staan je eventuele partner, je vrienden en/of je familie achter je? Steunen ze je?



STAP 2: KEN DE MARKT

Je wilt zelfstandige worden in het vakgebied waar je goed in bent. Maar hoe kom je aan klanten? Denk eens na over de volgende punten die betrekking hebben op je toekomstige klantenkring.

- Ken je al potentiële klanten of opdrachtgevers?
- Weet je waar je klanten of opdrachtgevers kunt bereiken?
- Weet je waar zij op zitten te wachten?
- Kun je hen dat bieden?
- Weet je ook hoe je dat aan klanten en potentiële klanten gaat duidelijk maken?
- Hoe ga je contact zoeken en onderhouden met klanten?
- Hoe kunnen ze je vinden en herkennen?
- Ga je nieuwsbrieven versturen of wordt je actief op social media?
- Hoe blijf je op de hoogte van wat klanten willen en van de ontwikkelingen in de markt?
- Wie zijn je concurrenten? Wat doen zij?
- Hoe ga jij je onderscheiden van je concurrenten?
- Ontwikkel je dienst(en) of product(en) met het oog op de klant, of nog beter samen met de klant. Ontwikkel een set leveringsvoorwaarden en een goede basis voor offertes en contracten om de zakelijke afspraken duidelijk vast te leggen.



STAP 3: KIES DE JUISTE VORM

Hoe ga je opereren? Met wie ga je samenwerken? Zijn er mensen aan wie je werk door kunt schuiven als het te druk voor je wordt?

Ga je afspraken maken met anderen of er zelfs een samenwerkingsvorm aan verbinden?

Praat de plannen dan heel goed met elkaar door. Wil je nauw gaan samenwerken, stel dan de nodige kritische vragen aan de samenwerking: wat zijn ieders sterke kanten, wat de zwakke? Wat kun je samen extra winnen, wat zet je misschien op het spel? Vraag regelmatig advies aan derden over de afspraken die je samen maakt. Een vaste samenwerking kun je regelen in een rechtsvorm.

Wil je liever alleen werken?

Ook dan kun je je afvragen in welke rechtsvorm je gaat opereren. Je zult zien dat ook dan de vraag met wie je te maken hebt en hoe je dat regelt een grote rol speelt (denk bijvoorbeeld aan een investeerder of leverancier(s)). Breng het netwerk van je bedrijf in kaart en werk aan het ontwikkelen van je netwerk.

Stel jezelf de volgende vragen:

- Wie heb ik nodig?
- Op wie moet ik kunnen rekenen?
- Is het nodig om hier afspraken over te maken?
- Is het slim om samen te werken? Af en toe samen met iemand optrekken kan ervoor zorgen dat je een klant meer kunt bieden. Houd in de gaten wie je zou kunnen aanbevelen en wie je op jouw beurt zou willen aanbevelen.



STAP 4: MAAK EEN ONDERNEMERSPLAN

Ook als je geen geld hoeft te lenen bij een bank is het schrijven van een ondernemingsplan een heel goede leidraad. Dat dwingt je om je plan concreet te maken en om te bepalen welke resultaten je moet halen om ervan te kunnen leven en het bedrijf in de lucht te kunnen houden (exploitatie). Ook kun je dan precies bepalen of en hoeveel geld je nodig hebt om te kunnen starten (investering en eventueel financiering). Het is natuurlijk leuk om jezelf 'rijk' te fantaseren.

Aan de andere kant helpt een ondernemingsplan om concreet zichtbaar te maken wat je moet doen om zo rijk te worden. Vraag je ook af hoeveel uren per week/jaar je in je bedrijf wil en moet stoppen om de gewenste (of gedroomde) omzet te halen. Steeds meer starters kiezen voor een parttime ondernemerschap. Dit kan een verstandige keuze zijn, maar het kan zaken ook ingewikkeld maken.

De belangrijkste onderdelen van een ondernemingsplan voor zzp'ers:

1. Samenvatting
2. Beschrijving van jou persoonlijk
3. Beschrijving van het bedrijf
4. Producten/diensten
5. Marktanalyse
6. Marketing- en verkoopstrategie
7. Operationeel plan
8. Financieel plan
9. Risicoanalyse en -beheer



STAP 5: VERZAMEL INFORMATIE EN ADVIES

Er is veel gratis advies beschikbaar. Maar hoe ga je daar mee om? Waarschijnlijk heb je in elk van de vorige stappen al informele of formele adviseurs geraadpleegd. Er is veel informatie beschikbaar voor starters, kijk maar eens op internet, maak een afspraak bij de Kamer van Koophandel (KVK) en bekijk hun website (www.kvk.nl), of vraag informatie bij een bank. Het voordeel is dat veel mensen starters leuk vinden, starten is spannend. Let er wel op dat het advies op jou toegespitst is. Voor zelfstandigen zonder personeel ligt het allemaal vaak weer heel anders dan voor iemand met ambitieuze plannen om snel een groter bedrijf te hebben.

NEEM DE TIJD OM TE LEREN

Waar hetzelfde verhaal de eerste keer abracadabra lijkt, zul je merken dat je de volgende keer veel beter begrijpt waar de ander het over heeft. Houd rekening met je eigen leerproces en ga niet te snel mee met adviseurs die voor je willen beslissen. Als je niet weet of begrijpt waar het over gaat, moet je vertrouwen soms wel erg groot zijn.

TIPS:

- Concentreer je in eerste instantie op het inventariseren van informatie.
- Kies nog niet en blijf uitgaan van wat je eigenlijk wilt.
- Denk goed na over waar je je als zelfstandige wil vestigen: ga je vanuit huis werken, of moet je een kantoor of ruimte huren?
- Het in kaart brengen en benoemen van kansen en valkuilen helpt je om te beslissen.
- Maak een overzicht van de echte problemen en eventuele oplossingen.
- Op het moment dat je voldoende overzicht hebt, kies je wat je zelf gaat oplossen en wat je liever uitbesteedt.
- Denk na over hoe je je administratie inricht. Zelf boekhouden is helemaal niet zo ingewikkeld, maar je moet even een goede start hebben.
- Breng de verzekeringen die je als zelfstandige nodig hebt, in kaart.



STAP 6: NEEM DE BELANGRIJKE BESLISSINGEN EN REGEL HET

Ga naar de KVK, eventueel een bank, notaris en/of accountant. Meld je start bij de Belastingdienst, maak thuis goede afspraken en word lid van FNV Zelfstandigen.

Je kunt dan direct gebruik maken van onze hulp bij het opstellen van een contract of modelovereenkomst, collectieve voordelen, juridische hulp en kortingen.

Maak afspraken met je eventuele partner thuis over hulp, het anders verdelen van inkomens of kinderopvang.

Ben je al lid van FNV Zelfstandigen? Dan staan wij aan je zijde bij onverwachte juridische problemen, helpen wij je contracten te begrijpen en kun je bij ons terecht voor informatie en kennis van andere zzp'ers. Check onze website voor alle voordelen van een lidmaatschap: fnvzfp.nl.



5 BONUS TIPS VOOR STARTENDE ZZP'ERS

1. Stel duidelijke doelen en een realistisch plan op

Voordat je jezelf in het avontuur van het zelfstandig ondernemerschap stort, is het belangrijk om heldere doelstellingen te formuleren en een realistisch bedrijfsplan op te stellen. Denk na over wat je wilt bereiken op de korte en lange termijn, hoe je jezelf wilt positioneren in de markt en welke stappen je moet nemen om daar te komen. Een goed doordacht plan zal je helpen om gefocust te blijven en de juiste beslissingen te nemen.

2. Investeer in jezelf en blijf leren

Als zzp'er ben jij de drijvende kracht achter je onderneming. Daarom is het belangrijk om voortdurend te investeren in je eigen ontwikkeling en vaardigheden. Blijf op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen in jouw vakgebied, volg relevante cursussen en trainingen (bijvoorbeeld bij de ZFP Academy) en durf nieuwe dingen uit te proberen. Door jezelf voortdurend te blijven ontwikkelen, vergroot je niet alleen je kansen op succes, maar blijf je ook gemotiveerd en geïnspireerd.

3. Bouw aan een sterk netwerk

Als zzp'er is het hebben van een sterk netwerk van onschatbare waarde. Het kan je helpen bij het vinden van nieuwe klanten, het krijgen van waardevolle adviezen en ondersteuning en het creëren van samenwerkingsverbanden. Investeer daarom tijd in het opbouwen en onderhouden van relaties met andere professionals in jouw branche en potentiële klanten. Netwerkevenementen, online platforms en sociale media zijn allemaal uitstekende manieren om je netwerk uit te breiden.

4. Wees gedisciplineerd met je tijd en financiën

Als zelfstandige ben je verantwoordelijk voor het beheren van zowel je tijd als je financiën. Het is belangrijk om een goede balans te vinden tussen werk en privé en om efficiënt om te gaan met je tijd. Maak een duidelijke planning en stel prioriteiten. Daarnaast is het belangrijk om je financiën goed bij te houden en bewust te zijn van je inkomsten en uitgaven. Zorg ervoor dat je voldoende reserves hebt voor onvoorziene uitgaven en houd rekening met belastingen en andere financiële verplichtingen.

5. Wees flexibel en pas je aan

De wereld van zelfstandig ondernemerschap is dynamisch en vol veranderingen. Het is daarom belangrijk om flexibel te zijn. Wees bereid om je strategieën aan te passen als dat nodig is, om nieuwe kansen te omarmen en om te leren van eventuele tegenslagen. Flexibiliteit en veerkracht zijn essentiële eigenschappen die je zullen helpen om succesvol te zijn als zzp'er.





WWW.FNVZZP.NL

