|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| AGENTSCHAP AAN HUIS | | |
|  |  |  |
| Controlelijst voor opstarten | | |

# Aan de slag

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Voer een persoonlijke beoordeling uit om te bepalen waarom u wilt beginnen met een bedrijf. | |
|  | 1. Maak een zakelijk abonnement: | |
|  |  | * 1. Wat doen we? |
|  |  | * 1. Hoe kunnen we dit doen? |
|  |  | * 1. Wie helpen we? |
|  | 1. Voer een SWOT-analyse uit om de sterke en zwakke punten, mogelijkheden en bedreigingen te identificeren. | |
|  | 1. Bepaal hoeveel kapitaal u kunt investeren. | |
|  | 1. Bespreek uw plannen met familieleden om ervoor te zorgen dat ze achter u staan. | |
|  | 1. Bepaal of u wilt dat het bedrijf fulltime of parttime werkt. | |

# Zich inzetten voor uw bedrijf

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Definieer het ‘probleem’ van de klant en hoe uw bedrijf op een unieke manier een oplossing kan bieden. | |
|  | 1. Levensvatbaarheid bepalen: Is er een markt voor uw service? | |
|  | 1. Identificeer bedrijven die vandaag succes hebben. | |
|  | 1. Zal uw bedrijf in de loop van de tijd relevant zijn? Hoe gaat u om met veranderingen? | |
|  | 1. Bepaal uw markt: | |
|  |  | * 1. Wie is de ideale klant? |
|  |  | * 1. Wat is de marktgrootte? |
|  |  | * 1. Hoe eenvoudig is het om de klant te verwerven? |
|  | 1. Valideer uw idee door te praten met potentiële klanten. | |
|  | 1. Ga na hoe klanten dit probleem vandaag oplossen, en wat de concurrentie te bieden heeft. | |
|  | 1. Maak een beknopt financieel plan, identificeer kosten en voorspelde verkopen, om te zien of uw kapitaal u winst oplevert. | |

# Uw bedrijf opzetten

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Uw bedrijfsnaam kiezen. Voer een zoekopdracht van bedrijfsnamen uit om te controleren of uw naam beschikbaar is. | |
|  | 1. Registreer een domeinnaam en sociale media-profielen voor het bedrijf. | |
|  | 1. Registreer uw bedrijf bij de Belastingdienst en de KvK. | |
|  | 1. Bepaal of de bestemmingsplannen bedrijven aan huis toestaan. | |
|  | 1. Huur een postbus als u niet wilt dat uw huisadres uw primaire bedrijfsadres wordt. | |
|  | 1. Huur een afzonderlijke telefoonlijn als u niet wilt dat uw persoonlijke telefoon uw primaire nummer wordt. | |
|  | 1. Bepaal een juridische structuur of bedrijfsstructuur en neem het volgende op: NV, BV of ZZP. | |
|  | 1. Zet uw website op. | |
|  | 1. Een boekhoud- en registratiesysteem opzetten: | |
|  |  | * 1. een accountant aanstellen, |
|  |  | * 1. een boekhoudsysteem selecteren en |
|  |  | * 1. een fiscaal jaar selecteren. |

# Zorgen dat er voldoende fondsen beschikbaar zijn

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Schat in hoe lang het duurt voordat uw bedrijf betalende klanten heeft. |
|  | 1. Geef in het eerste jaar al uw woonlasten een cijfer en beoordeel waar deze vandaan komen. |
|  | 1. Geef in het eerste jaar al uw woonlasten een cijfer en beoordeel waar deze vandaan komen. |
|  | 1. Bepaal hiermee hoeveel maanden besparingen of investeringen u nodig hebt om quitte te spelen. |
|  | 1. Als naast de besparingen van de oprichter externe investeringen vereist zijn, werkt u een businessplan uit. |

# Planning van het businessplan voor uw thuiswerkbedrijf

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Een bedrijfsoverzicht voltooien met basisinformatie en een samenvatting van het managementteam. |
|  | 1. Schrijf een sectie met een omschrijving van uw diensten en de problemen die ze oplossen. |
|  | 1. Doe een marktanalyse die de totale markt en uw doelmarkt beschrijft, evenals specifieke segmentbehoeften, beschikbare concurrerende aanbiedingen en trends die van invloed zijn op de analyse. |
|  | 1. Stel een bedrijfsplan op voor het bedrijf, met daarin openingstijden, aantal werknemers, belangrijke leveranciers of seizoensaanpassingen waaraan uw bedrijf zich mogelijk moet aanpassen. |
|  | 1. Schrijf een marketing- en verkoopplan met een "Go To Market" of startplan, prijsstelling, en hoe uw bedrijf leads genereert en nieuwe klanten binnenhaalt. |
|  | 1. Maak een financieel plan met een break-even analyse, de verwachte winst of verlies en de verwachte kasstromen. |
|  | 1. Schrijf een “Executive Summary” die een algemeen overzicht geeft van de bovenstaande voltooide secties. |

# De werkomgeving voorbereiden

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Zoek een geschikte ruimte voor uw thuiskantoor, dat u de ideale ruimte biedt om zaken te doen. | |
|  | 1. Richt uw thuiskantoor in met een comfortabele stoel, bureau, boekenplanken, archiefkasten enz. | |
|  | 1. Identificeer eventuele personeelsbehoeften. | |
|  | 1. Personeel werven, interviewen, inhuren en trainen (indien van toepassing). | |
|  | 1. Als u werknemers inhuurt, vraag dan een werkgevers-ID aan bij de overheid. | |
|  | 1. De benodigde technologie identificeren en instellen: | |
|  |  | * 1. laptop voor zakelijk gebruik, |
|  |  | * 1. printer, |
|  |  | * 1. zakelijke software en toepassingen, |
|  |  | * 1. pinapparaat |
|  |  | * 1. zakelijk e-mailadres, |
|  |  | * 1. telefoons |
|  |  | * 1. CRM |
|  |  | * 1. facturering en |
|  |  | * 1. betaalsystemen. |
|  | 1. Zorg ervoor dat uw technologiesystemen met daarin uw informatie en klantinformatie beveiligd zijn. | |
|  | 1. Installeer een beveiligingssysteem. | |
|  | 1. Afhankelijk van het bedrijfstype: identificeren van en samenwerken met de juiste leveranciers. | |

# Marketing en lancering van uw bedrijf aan huis

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Ontwikkel en verfijn een merk voor uw bedrijf en uw producten of diensten. | |
|  | 1. Bedenk en verfijn een Elevator Pitch door gesprekken. | |
|  | 1. Gemeenschapsbereik en netwerken: als thuisbedrijf hebt u geen voetverkeer. Daarom moeten andere marketingstrategieën worden gebruikt, om het ontbreken van een winkel te compenseren. Neem deel aan verschillende netwerkevenementen om relaties met relevante contacten in de gemeenschap aan te gaan. | |
|  | 1. Begin met het distribueren of weergeven van uw marketingmateriaal: | |
|  |  | * 1. internetpromoties, |
|  |  | * 1. sociale media, |
|  |  | * 1. direct mail, |
|  |  | * 1. visitekaartjes, |
|  |  | * 1. beurzen of |
|  |  | * 1. brochures. |
|  | 1. Maak een marketing-account voor e-mail en start digitale marketing via blogs, e-mailberichten of SEO-strategieën om verkeer naar uw website te sturen. | |
|  | 1. Laat de lokale of regionale pers weten dat u opent. | |
|  | 1. Gebruik guerrilla-marketingtactieken om verkeer te genereren. | |
|  | 1. Organiseer een openingsevenement bij een lokaal bedrijf. Ga relaties aan waarbij wederzijdse promoties mogelijk zijn. | |

# Uw thuiswerkbedrijf onderhouden

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Blijf op de hoogte van strategieën die hebben gewerkt of geflopt, om zo uw marketingtactieken te kunnen verbeteren. |
|  | 1. Vraag om referenties en ervaringen om geloofwaardigheid te creëren. |
|  | 1. Onderhoud en koester uw terugkerende klanten. Vergeet niet dat het 80% minder kost om een huidige relatie te onderhouden dan om een nieuwe te ontwikkelen. |
|  | 1. Uw beste klanten herkennen. Ze zijn uw beste visitekaartje. Vraag om verwijzingen. |