

START JE EIGEN BEDRIJFJE



AAN DE SLAG IN DE TUIN!



Eigenschap 4: Lever goed werk

Hoe krijg je meer klanten? Door goed werk te leveren natuurlijk! Wat je voor je klanten doet zegt meer dan welke vorm van reclame ook. Met een goede reputatie trek je vanzelf meer klanten aan.

Tip

Ben je klaar met je werk? Vraag je klanten of je nog iets anders voor ze kunt doen. Je weet nooit of ze nog meer klusjes hebben. En is het niet vandaag, dan misschien wel morgen of volgende week.



Motivatie is het halve werk

Soms heb je misschien niet zoveel puf om er hard tegenaan te gaan. Je hebt je dag niet, of je moet teveel doen in te weinig tijd. Geen paniek! Deze drie tips helpen je zelfs door je ergste dips heen.

1. Bedenk kleine, specifieke doelen. Als er in een tuin een heleboel klussen op je wachten, weet je soms niet waar je moet beginnen. Verdeel je werk in stukjes en concentreer je op één ding tegelijk. Is een tuin echt heel groot? Verdeel hem dan in vier stukken en doe steeds een kwart. Voor je het weet ben je klaar!
2. Pep jezelf op. Blijf positief en geef jezelf af en toe een schouderklopje. Wuif negatieve gedachten weg. Dus niet: 'Ik heb hier vandaag geen zin in,' maar: 'Mijn klanten zijn echt blij met me.'
3. Waarom wilde je ook alweer tuinen onderhouden? Als je het helemaal niet meer ziet zitten, denk dan terug aan waarom je met je bedrijfje begonnen bent. Herhaal dat af en toe voor jezelf. Hopelijk motiveert dat je om je werk zo goed mogelijk te doen.



GELDZAKEN

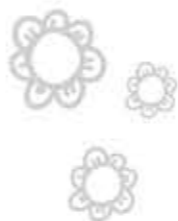


Goede ondernemers weten hoe ze met hun geld moeten omgaan, hoe jong of oud ze ook zijn. Met een deel van het geld dat je verdient kun je leuke dingen doen, zoals games of sieraden kopen. Maar vergeet niet dat je misschien ook in gereedschap en brandstof moet **investeren**. Je bedrijf groeit alleen als je de **winst** verstandig besteedt, en geld spaart.



Tip

Voor het geld dat je verdient kun je de 50-30-20-regel aanhouden. Geef 50 procent uit aan benodigheden voor je werk, doe met 30 procent iets leuks en spaar 20 procent. Als je 10 euro hebt verdiend, steek je dus 5 euro in je bedrijfje, koop je voor 3 euro iets leuks en zet je 2 euro op je spaarrekening.



Een eigen bankrekening

Omdat je geld gaat verdienen met je bedrijfje is het handig om een eigen bankrekening te hebben. Hoogstwaarschijnlijk heb je daarbij de hulp van een ouder of verzorger nodig.

Kinderen kunnen een spaarrekening openen. Dit is een speciale rekening waarop je geld opzij kunt zetten voor de toekomst.

De bank gebruikt je geld om aan anderen uit te lenen en betaalt jou in ruil daarvoor **rente**. Het bedrag dat je aan rente verdient is maar klein, maar als je een eigen bedrijfje runt is elke eurocent meegenomen!



Investeren – geld uitgeven met een doel op de langere termijn

Winst – het geld dat over is nadat alle kosten die je hebt gemaakt zijn afgetrokken

Rente – de beloning als je geld spaart



START JE EIGEN BEDRIJFJE



AAN DE SLAG IN DE TUIN!

Houd jij van buiten zijn en met je handen werken?

Daar kun je geld mee verdienen!

Start je eigen bedrijfje voor tuinonderhoud en maak van je hobby je 'beroep'.

Met een zorgvuldige voorbereiding, een positieve instelling en goede reclame maak je er zeker weten een succes van.

Wat er allemaal komt kijken bij het opzetten van een bedrijfje lees je in dit boek.

In de serie *Start je eigen bedrijfje* lees je hoe je zelf een bedrijfje kunt opzetten. Je leert hoe je met geld moet omgaan, hoe je reclame maakt voor je product of dienst en hoe je klanten kunt vinden.

Op kinderen of dieren passen, tuinen onderhouden of zelfgemaakte producten verkopen: allemaal dingen die je zelf kunt doen om extra zakgeld te verdienen.

Je doet meteen waardevolle kennis en vaardigheden op voor later in je leven!



IN DEZE SERIE:



978-90-8664-745-3



978-90-8664-743-9



978-90-8664-746-0



978-90-8664-744-6

corona



9 789086 647460

www.schoolsupport.nl