INHOUD

5 Gewoon doen!
Voorwoord door Prins Constantijn



1 ONDERNEMEN? DAT BEGINT OP DE VRIJMARKT

8 Ruik het geld...
10 Tips: Lekker bijverdienen!
16 De beste geld-verdien-ideeën voor dummies
19 Huh? Winst?



2 HOE KOM JE OP EEN TOPIDEE?

22 Wereldideeën beginnen klein
24 De 7 beste ideeën van de mensheid
26 Tips: Een bruisende hersenpan
30 Test: Anders kijken
31 Interview: Uit alle ellende kwam iets moois
32 Storm in je hoofd
34 Wie wil mijn idee?
35 Huh? Doelgroep?



6 ALLES DRAAIT OM GELD

76 Laat die kassa maar rinkelen
78 Boekhouding, belasting & bonnetjes
80 Wat kost dit boek?
82 Een bedrijf in heel veel stukjes
83 Huh? Aandelen?
84 Een aandeelhouderscontract
85 Tips: Zwemmen in het geld
86 Test: Wat voor geldtype ben jij?



7 RECLAME! NU NOG BETER

92 De jacht op de klant
94 Tips: Koop mij
97 Huh? USP?
98 Test: Verkocht op het eerste gezicht
102 Test: Just do it!
103 Interview: Zeg eens A of B



3 START NU MET JE EIGEN BEDRIJF

38 Je eigen zaak!
40 Geef het een naam!
41 Maak een logo
42 Test: Dienst of product?
43 Huh? Product of dienst?
44 Test: Wat voor baas ben jij?
48 Een bedrijfsplan maken



4 AAN DE SLAG! HOE KUN JE HET MAKEN?

54 Het perfecte product
55 Huh? Prototype?
56 Interview: Een wereld zonder landmijnen
58 Kliederende sloddervossen
60 Test: Als baas mag je alles! Toch?
62 Lekker bruisen & bubbelen



5 DE PERFECTE PITCH

66 De 7 D's en 1 H van een goede pitch
68 Interview: Onderbroeken voor iedereen
69 Altijd handig!
70 Tips: Dag! Zweethandjes en rode kop
72 Fotostrip: Pitch of je leven ervan afhangt...



8 KIJKEN, KIJKEN & VERKOPEN!

106 Waar ga je verkopen?
109 Test: Wat mag 't kosten?
111 Huh? Prijsbepaling?
112 Help... een klant!



9 WINST? HOEZO? VERBETER DE WERELD: BEGIN EEN BEDRIJF

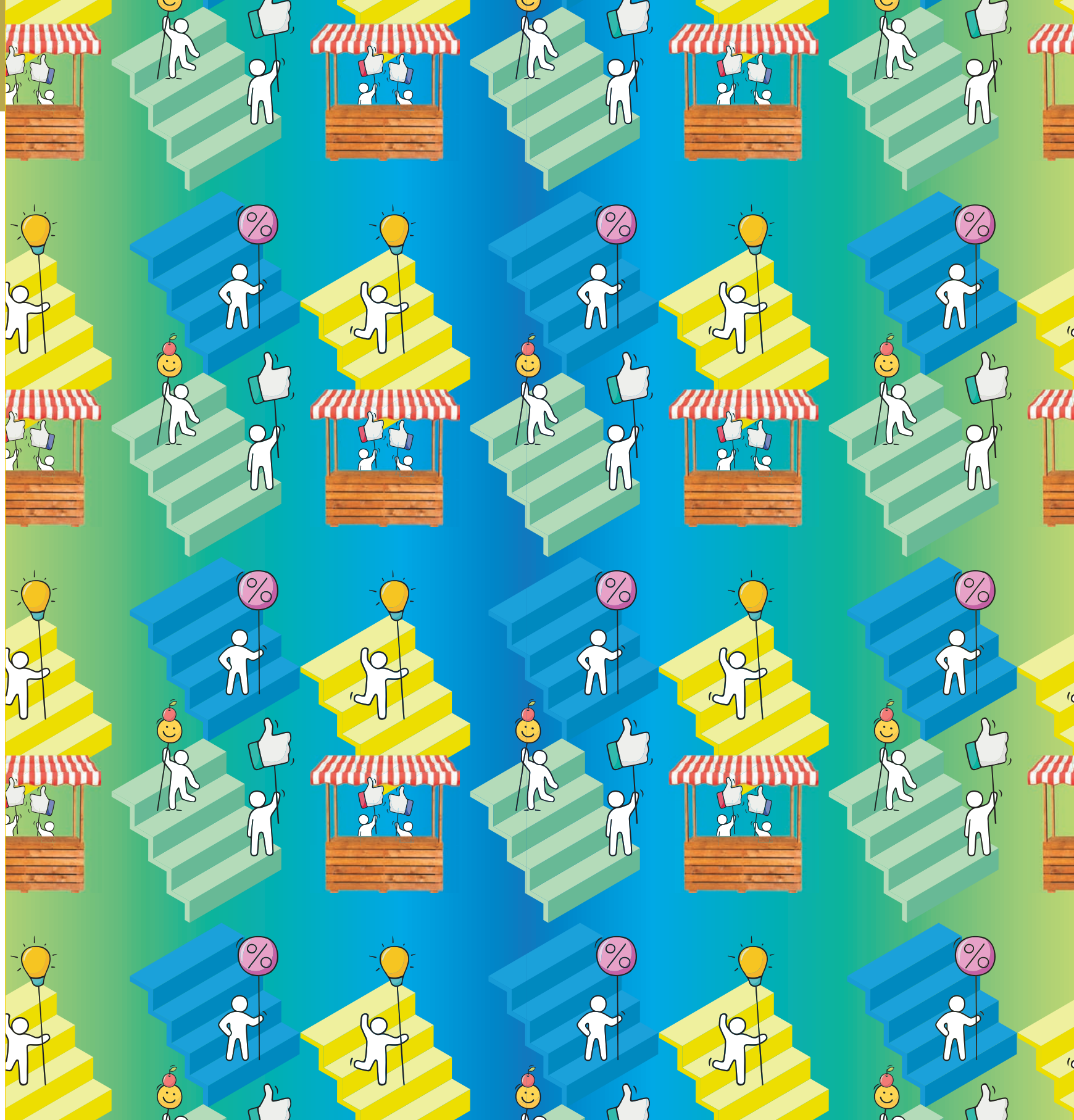
116 Een bedrijf waar iedereen blij van wordt
119 Huh? Duurzaam?
120 En de opbrengst gaat naar...
123 Een kleine grote ondernemer



125 Durf te dromen
Nawoord door de Kamer van Koophandel
126 Oplossingen testen en puzzels
128 Colofon

Het Klokhuis Onderneemt heeft ook een website met veel handige informatie en je kan er alle tv-uitzendingen over ondernemen terugkijken!
www.hetklokhuis.nl/ondernemen





VOORWOORD



GEWOON DOEN!

Wil je de baas worden van Instagram, Netflix, SnapChat, LaDress of Rituals? Wil je je eigen geld verdienen of de wereld een beetje beter maken?
Dan schuilt er misschien wel een ondernemer in jou!
Het mooie is dat je vandaag nog kunt beginnen met ondernemen. Het is niet te leren uit boeken, zoals taal of rekenen. Je moet het gewoon doen, ook al gaat het soms mis. Daar leer je het meeste van. En wie weet word je er nog rijk door ook...

Het mooie is dat je vandaag nog kunt beginnen met ondernemen

Mijn grote voorbeelden zijn mensen die het mobieltje hebben uitgevonden, of het internet, of een manier om al het plastic uit de oceanen te vissen.
Zo iemand kun jij ook zijn. Geen probleem is te groot en geen idee is te gek.
Als je iets echt wilt, is alles mogelijk.
Dus als je een goed idee hebt: ga ondernemen! Durf jij het aan?
Grijp dan je kans!

Z.K.H. Prins Constantijn

— Special Envoy van StartupDelta

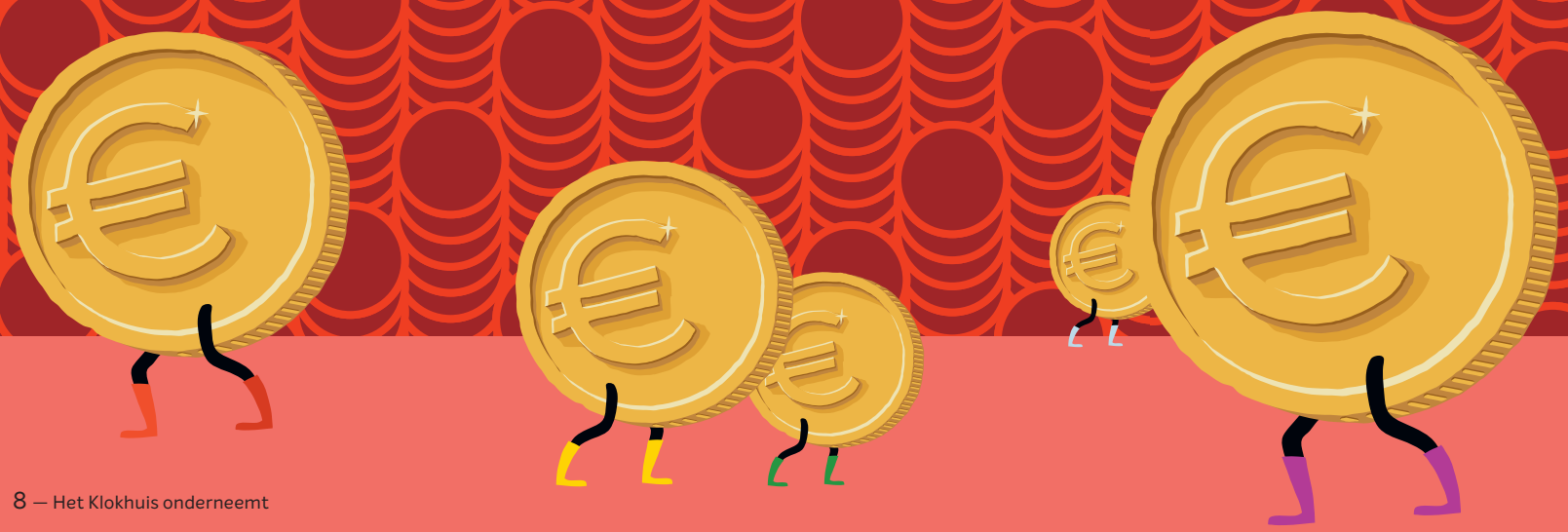

HO HO HO! ZIE JIJ DE 2 KERST-
MANNEN IN DEZE CHAOS?


ONDERNEMEN?
DAT BEGINT OP DE
VRIJMARKT

WHO IS THE BOSS!

RUIK HET GELD...





Een ondernemer is niet van de buitenkant te herkennen. Iedereen kan een eigen bedrijf beginnen, of je nu oud bent of jong, slim of juist heel handig. Dat is het leuke van ondernemen! Iedereen kan het doen.

Wie is de baas?

Waar denk jij aan bij een ondernemer, bij de baas van een bedrijf? Doe even je ogen dicht en denk goed na. Zie je een strenge man voor je in een net pak die iedereen zegt wat ze moeten doen? Of zie je iemand voor je die lekker onderuit op een strandstoel zit op een wit strand en af en toe even belt of een mailtje verstuurt? Het kan ook zijn dat je een vrouw voor je ziet, op hoge hakken en in een net pakje die een vergadering begeleidt. En misschien zie je wel jezelf!

Een ondernemer is niet van de buitenkant te herkennen. Iedereen kan een eigen bedrijf beginnen, of je nu oud bent of jong, slim of juist heel handig. Dat is het leuke van ondernemen! Iedereen kan het doen. Ook jij! En ook nu al.



Zo kan je starten

Je zit natuurlijk nog op school en je hebt niet de hele dag de tijd om te werken, en bovendien is je spaargeld waarschijnlijk nog nét niet genoeg om een mooi winkelpand van te kopen. Maar dat maakt niet zo veel uit, want ondernemen kan ook klein. Dan hoeft het helemaal niet zo veel tijd en geld te kosten.

Een goed voorbeeld is de vrijmarkt op Koningsdag. Daar zijn het juist vaak de jonge mensen die op allerlei leuke manieren geld weten te verdienen.

SUCCESSTORY

EEN BEZIG BIJTJE!



Wie is hij: Kasper Dolk (16) uit Nieuwkoop

Wat doet hij: Hij ontwerpt het design voor websites en apps en maakte zijn eigen app: Owy. Daarmee kan je bijhouden wat je allemaal aan anderen hebt uitgeleend. Superhandig!

Wat maakt het uniek: Kasper weet precies hoe marketing, verkoop en productontwikkeling werken. Zijn werk kwam al voorbij op 3FM, NU.nl, iCulture en allerlei internationale websites.

Sterk aan Kasper: Hij werkt aan verschillende projecten (naast zijn school en opdrachten voor klanten). Zo is hij nu bezig met een app die het makkelijk maakt om een bijbaantje te vinden als tiener.

Tip van Kasper:
'Vraag hulp aan anderen. Als je een bedrijfje begint, kan het best veel werk zijn om alles op te zetten. Zoals een website, social media en visitekaartjes. Het is fijn als iemand je daarbij helpt die er verstand van heeft.'

ONDERNEMEN BEGINT OP KONINGSDAG

LEKKER BIJVERDIENEN!

Een goede plek om met ondernemen te beginnen is de vrijmarkt op Koningsdag. Of misschien is er wel een keer een leuke rommelmarkt bij jou in de buurt. Met deze tips wordt het dringen bij jouw kraam!

Ook jij hebt vast weleens op de rommelmarkt gestaan om zo wat extra zakgeld te verdienen. Je bent alleen niet de enige die met dat idee zo vroeg is opgestaan. Hoe zorg je ervoor dat zo veel mogelijk mensen hun euro's bij jou komen uitgeven en niet bij iemand anders?
In dit hoofdstuk lees je allerlei tips voor op de volgende vrijmarkt, en je ziet dat daar eigenlijk al heel veel dingen meespelen waar je ook mee te maken krijgt als je een eigen bedrijf begint.



Een ondernemer is altijd op zoek naar 'een gat in de markt'. Daarmee wordt iets bedoeld (een product of dienst) wat er nog niet is, maar waar wel behoefte aan is. Je moet dus van tevoren nadenken over wat je concurrenten (de andere verkopers) misschien gaan doen en waar op dat moment vraag naar is. Wat heb jij wat iemand anders niet heeft?
Ook op de rommelmarkt kan je het beste iets verzinnen wat er waarschijnlijk nog niet is. Dus in plaats van al je oude speelgoed en games te verkopen, kan je ook iets verkopen wat alleen jij hebt. Of maak iets wat alleen jij kan maken.



Goed, je hebt een heel uniek product meegenomen naar de vrijmarkt, maar nu moet je het nog verkopen. Als jij met een klein grijs kleedje in het verste hoekje van het plein staat, half achter de frietkraam en naast een verkoper die om het hardst schreeuwt, dan wordt het lastig om je spullen verkocht te krijgen, hoe leuk ze ook zijn. Jij moet de mensen laten weten dat je iets interessants voor ze hebt. In het bedrijfsleven noemen ze dit de marketing. Daar gaat hoofdstuk 7 van dit boek over.


STRIPBOEKEN VOOR MAAR 1 EURO!
SSST!!! IK GA BEGINNEN...



Aantrekkelijk en kleurig
Zorg dat je spullen aantrekkelijk uitgestald zijn. Kijk maar eens bij groenteverkopers op de markt. Ze leggen nooit groenten met dezelfde kleur naast elkaar. Dus geen komkommers naast boontjes en broccoli. Nee, daar leggen ze dan knalrode tomaten of aardbeien tussen. En naast paarse aubergines staan gele paprika's weer prachtig.

Op ooghoogte
Spullen op ooghoogte verkopen sneller dan spullen die heel laag of heel hoog liggen. Als je dus geen kraam hebt op de vrijmarkt, neem je spullen dan in kratten of dozen mee. Stapel die kratten op en leg er een plank op. Zo heb je de perfecte verkoophoogte.

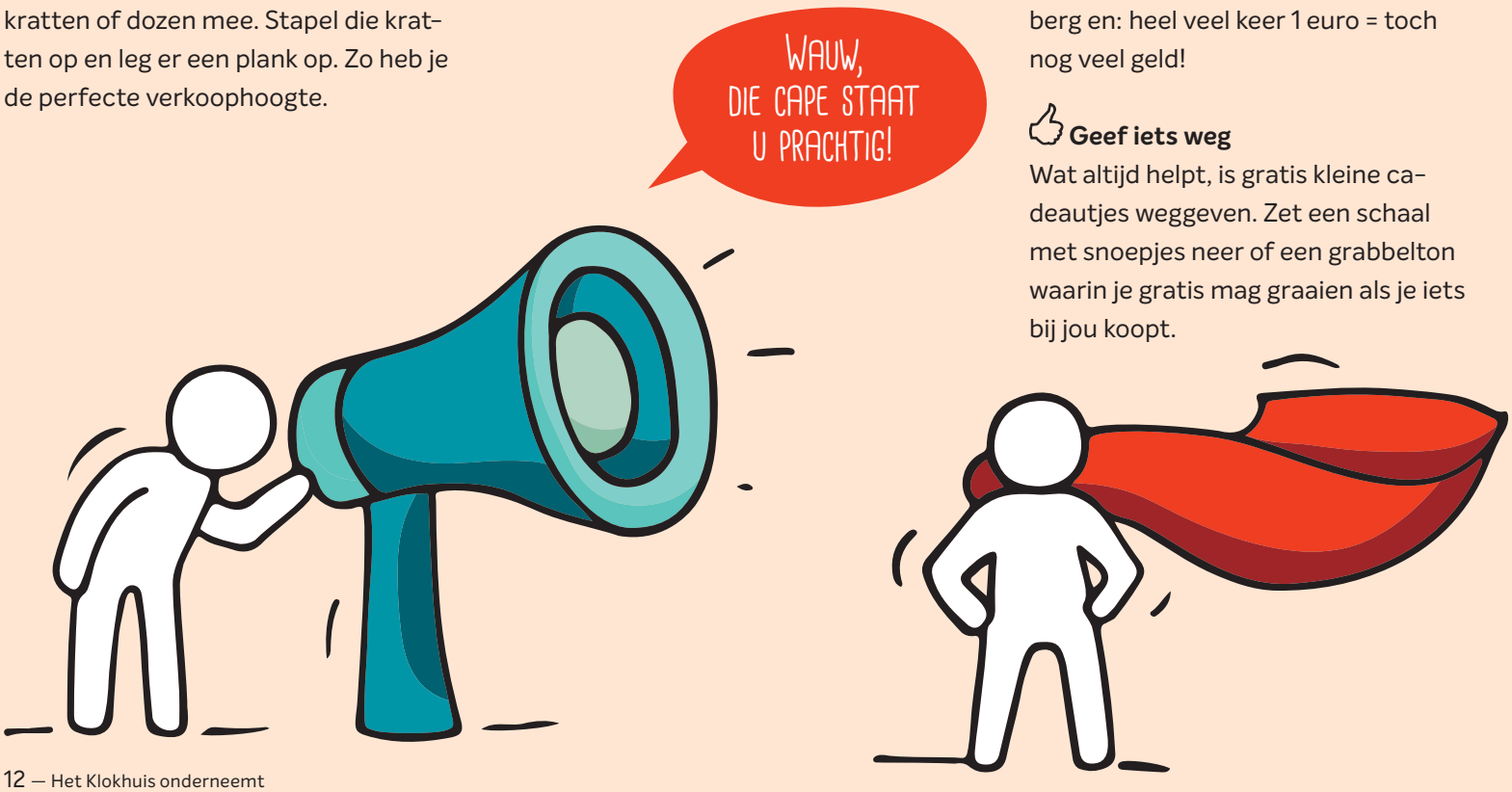
Kleine hoeveelheden
Mensen kopen sneller iets als het niet zo veel geld kost, zeker op een rommelmarkt. Als je veel Lego wilt verkopen, maak dan zakjes met kleine hoeveelheden. Het verkoopt sneller en het levert in totaal meer op dan wanneer je je hele verzameling in één keer verkoopt.

Mét prijskaartje
Wist je dat je beter verkoopt als er een prijskaartje op je spullen zit? Prijs je spulletjes net iets duurder dan wat je er echt voor wilt hebben. Als mensen gaan afdingen, kan je daarin meegaan. Of biedt het zelf aan als je iemand ziet twijfelen: 'Voor u maar 2 euro, mevrouw' of 'U mag er twee voor de prijs van één!'

Brutaal zijn mag
Wees niet bang om mensen aan te spreken. Je mag best een beetje brutaal zijn. Als jij op de vrijmarkt klanten wilt trekken, kan je daarom het beste een praatje met iemand maken of een grapje uithalen. Vertel waarom bepaald speelgoed altijd jouw favoriet was. Verkoop je iets lekkers, dan kan je bijvoorbeeld zeggen: 'U kunt het hebben, hoor!'

Goedkoop op een hoop
Een grote stapel kleding ziet er goedkoop uit. Mensen die echt op zoek zijn naar superkoopjes komen daar op af. Als je heel veel kleding te verkopen hebt, kan je bijvoorbeeld alles 1 euro maken (en dat er groot bij zetten). Dan gaan de mensen vanzelf zoeken in die berg en: heel veel keer 1 euro = toch nog veel geld!

Geef iets weg
Wat altijd helpt, is gratis kleine cadeautjes weggeven. Zet een schaal met snoepjes neer of een grabbelton waarin je gratis mag graaien als je iets bij jou koopt.



TIP 4

KOM VAN JE PLEK

Als de mensen niet naar jou komen, dan ga jij naar de mensen. Die overheerlijke cakejes die jij gebakken hebt gaan er vast wel in bij de andere verkopers op de markt. Maar ja, die staan achter hun kraam... Loop er een rondje mee over de vrijmarkt en je bent ze zo kwijt!

TIP 5

MAAK WINST MET JE HOBBY

Wat vind je leuk om te doen? Waar ben je goed in? Speel je een instrument of kan je goed zingen? Ben je goed in tekenen? Heb je een (verzorg) pony? Of ken je een paar spetterende goocheltrucs? Wat het ook is, doe er je voordeel mee.
Dit geldt ook voor een echt bedrijf. Het voelt niet als werken als je iets doet wat je leuk vindt!

TIP 6

WEES VOORBEREID

Op de vrijmarkt kan je echt van alles verkopen, niet alleen maar oude rommel van zolder. Soms moet je wel op tijd beginnen met jouw idee. Denk hier eens aan:

- Kleine stekjes of kruidenplantjes, die je zelf hebt opgekweekt.
- Jam, koekjes of hartige hapjes. Ook leuk als je hapjes in een bepaalde sfeer zijn, zoals tapas, Aziatisch of vegetarisch.
- Gelukwensen, opgerold in gelukkoekjes of op zelfgemaakte ansichtkaarten.
- Beschilderde stenen.
- Zelfgemaakte vriendenarmbandjes.
- Versierde glazen potjes voor waxinelichtjes.

TIP 7

BEWAAR JE BONNETJES

Hou goed bij wat voor kosten je van tevoren hebt gemaakt. Zo kan je vooraf uitrekenen wat iets moet kosten en naderhand weet je hoeveel winst je hebt gemaakt. Als je een echt bedrijf hebt, is het heel belangrijk om al je inkomsten en uitgaven goed bij te houden. Dit noem je de boekhouding. Je leest hier meer over in hoofdstuk 6!



GLUREN BIJ DE BUREN

Ga eens op onderzoek uit op de wekelijkse markt. Hou een tijdje één soort kramen in de gaten, bijvoorbeeld die van de groenteverkopers. Waarom is het bij de ene kraam veel drukker dan bij de andere, terwijl ze dezelfde dingen verkopen? Hebben ze het anders neergelegd? Heeft de één actieprijzen en de ander niet? Let daarbij ook op de verkopers zelf. De een prijst zijn waar schreeuwend aan: 'Aardbeien! Mooie rooie!' De ander maakt grapjes en spreekt voorbijgangers aan. Wie heeft het meeste succes?

TIP 8

MAAK EEN RECLAMEBORD

Als je een echt bedrijf hebt, is reclame superbelangrijk. Er zijn niet voor niks zo veel reclames op tv en op internet. Elk bedrijf wil zijn product bekend maken. Zo veel mogelijk mensen moeten het kennen.
Op de rommelmarkt kan je dat doen door een reclamebord te maken bij je kraampje. Het is de perfecte manier om klanten te laten zien wat jij ze te bieden hebt. Volg dit stappenplan en het wordt druk bij jouw kraam!

STAP 1

Zorg voor een stuk stevig wit karton en felle stiften of verf.

STAP 2

Wat wil je aanprijzen?
Bedenk een korte, krachtige boodschap.
Bijvoorbeeld:

STAP 3

Zet de prijs er groot en duidelijk op.

STAP 4

Kies een opvallende kleur voor de letters. Schrijf de tekst netjes en duidelijk, met blokletters bijvoorbeeld. Maak het bord extra leuk met verschillende kleuren of een tekening.



Extra mega tip!
Wil je echt goed worden in reclameborden maken? Google dan eens naar: *Handlettering*. Stap voor stap kan je leren om de mooiste letters zelf te maken.

