



7 TIPS

die jou helpen kiezen om
van loondienst
naar **eigen bedrijf**
te gaan

& hoe jij Onzekerheid Overwint

JIJ BENT WOEST AANTREKKELIJK

GA JE DROMEN ACHTERNA!

LINBUSINESS



INHOUD

Welkom!

Even voorstellen

TIP 1: Onderzoek jouw Drijfveren

TIP 2: Maak werk van je Passie

Tip 3: Ken jezelf

TIP 4: Wees Onderscheidend

TIP 5: Maak Keuzes

TIP 6: Stel realistische Doelen

TIP 7: Wees Geduldig

Next steps:

Gratis Strategiesessie





HEY, IK BEN LINDA

**“7 Tips die jou helpen kiezen om van loondienst naar eigen bedrijf te gaan”
is onderdeel van het programma Merk Kracht, waarin ik mensen
zoals jij laat ontdekken hoe zij een WOEST aantrekkelijke start
maken met hun eigen bedrijf.**

Ik laat je kennis maken met jouw unieke en onderscheidende kracht en geef concrete handvatten om die kracht succesvol in te zetten om klanten aan te trekken. Ik ben ervan overtuigd dat deze tips bijdragen aan de groei van jou als mens en als toekomstig ondernemer.

Linda xxx

AAN DE SLAG!



Welkom

Gefeliciteerd! Je hebt een mega waardevol besluit genomen door dit e-book te downloaden. Daarmee laat je zien dat je serieus bent over jouw ideeën om je eigen bedrijf te starten. En daar is moed voor nodig. Je laat zien dat je voor jezelf kiest, wat bewijst dat jij gelooft in datgene wat jij de wereld te bieden hebt. Dat is prachtig en een goed startpunt voor jou als ondernemer in spé. Maar daarmee ben je er nog niet...

Er is meer nodig om ervoor te zorgen dat je sterke keuzes maakt in het ondernemerschap. Het aanleggen van een solide fundament is daarin essentieel en gaat je daarbij helpen. Deze "7 Tips die jou helpen kiezen om van loondienst naar eigen bedrijf te gaan" vormen jouw gids op deze avontuurlijke reis. Want geloof mij... avontuurlijk wordt het zeker!

Ondernemen is een opwindend avontuur, maar kan ook uitdagend zijn, vooral als het gaat over keuzes maken en het omgaan met twijfels en onzekerheden. De tips in dit e-book helpen je om je zelfvertrouwen te vergroten en met succes jouw ondernemersreis te starten. Ik wens je een 'behouden vaart'!

Je bedrijf is jouw schip

Vergelijk je bedrijf met een schip. Het gedeelte van het schip, wat je normaal gesproken niet ziet, heet het 'onderwaterschip'. Dit onderwaterschip verwijst naar het deel van het schip dat zich onder de waterlijn bevindt wanneer het schip in het water ligt. Het onderwaterschip heeft direct contact met het water en is van cruciaal

belang voor de stabiliteit, voortstuwing en manoeuvreerbaarheid van het schip. Het fundament van je (toekomstige) bedrijf kun je goed vergelijken met het onderwaterschip. Dit zorgt ervoor dat je balans creëert, dat je onderneemt vanuit zelfvertrouwen en kracht, met een duidelijke doel voor ogen, zodat je flexibel mee kunt bewegen met de golven in de markt.

**“THINGS DO
NOT *happen*
YOU MAKE THEM
happen!”**

INSPIRATIE



1. ONDERZOEK JOUW DRIJFVEREN

Je eigen bedrijf starten, is veel meer dan vrijheid ervaren door zelf te bepalen wat je doet en voor of met wie je dat doet. Ondernemen is het volgen van een zielsmissie. En die missie wordt gedreven door intrinsieke motivaties. Jouw drijfveren. Ondernemen vanuit drijfveren is als navigeren met een kompas dat wijst naar jouw ware noorden: jouw droomdoel.

Klinkt prachtig, maar hoe weet je wat je drijfveren precies zijn? Om jouw drijfveren te vinden, ga je op zoek naar waar jij voor staat. Dat brengt je bij de kern van wie jij bent... Hallo identiteit! Je zult zien dat dit je helpt om keuzes te maken, waardoor dit een onmisbaar onderdeel van de fundering van je toekomstige bedrijf is.

Ontdekken waar jij voor staat, doe je door te starten met het bepalen van jouw kernwaarden. Dit zijn de voor jou belangrijkste waarden en vormen de drijfveren van je handelen. Kernwaarden bepalen je prioriteiten, wat je doet, hoe je het doet, je relaties, hoe je leven verloopt en zelfs wie je bent. Het zijn de zaken die jij het belangrijkste vindt in je leven. En omdat jij het gezicht van je bedrijf bent, is het dus zo ontzettend belangrijk dat je jouw kernwaarden kent voor het aanleggen van een goed bedrijfsfundament. Het startpunt voor succes!

Bovendien, als je je waarden kent, is het veel makkelijker om een beeld te krijgen van je 'ZELF'. Je zal niet langer gedefinieerd worden door wat je ouders, vrienden, partner of de maatschappij wil(len) dat je bent. Je hebt immers een duidelijk beeld van wie jij wilt dat je bent. Je communicatie met (toekomstige) klanten wordt eerlijker en opener. Bovendien bouw je aan zelfvertrouwen, waardoor je klanten nog beter kunt raken.

Kortom, drijfveren zijn de motor achter ons gedrag en worden aangedreven door je kernwaarden.



**“Voor mensen met een
Passie
is er altijd een markt.”**



2. MAAK WERK VAN JE PASSIE

Alles wat je doet vanuit passie is goed voor lichaam en geest. Werken vanuit passie is bovendien meer ontspannen en je focus is vele malen beter. Als je werkt en onderneemt vanuit passie ontstaat er een natuurlijke aantrekkingskracht. Je straalt en bent enthousiast, en dat werkt aantrekkelijk op je doelgroep. Dit blijft bij (potentiële) klanten meestal niet onopgemerkt. Met het delen van jouw passie kun je anderen aantrekken en positief beïnvloeden om met jou samen te werken.

Elke ondernemersreis begint vaak met een vonk van passie, een diep innerlijk vuur dat jou aanzet tot actie, motiveert en leidt tot het najagen van je dromen. Jouw passie fungeert dan als een katalysator die je aanzet om uitdagingen te overwinnen, te leren van tegenslagen en vol te houden in het nastreven van jouw doelen.

De drive om vanuit passie te ondernemen is vaak persoonlijk en wordt ingegeven door de wens om iets te creëren dat waarde toevoegt aan de wereld, en je tegelijkertijd voldoening schenkt. Na verloop van tijd kan jouw passie uitgroeien tot een dieper besef van het doel achter je bedrijf, wat leidt tot het definiëren van een missie. Dit proces vraagt vaak zelfreflectie en het stellen van vragen als: Wat wil ik echt bereiken? Voor welke waarden sta ik als ondernemer? Hoe kan mijn bedrijf een positieve bijdrage leveren aan de wereld?



HOE KOM JE BIJ JE

Passie?

Geef voor jezelf antwoord op de volgende vragen en ontdek de gemene deler. Daar ligt jouw passie. En weet dat het normaal is om je passie niet meteen te vinden. Het kan een reis van zelfontdekking zijn, die zich in de loop van de tijd ontvouwt

01

Wat maakt je écht gelukkig?

02

Van welke activiteiten krijg je energie?

03

Op welk(e) momenten(en) voel je je vervuld?

04

Waar ben je écht heel goed in?

05

Waar heb je van nature talent voor?

3. KEN JEZELF

De basis voor een sterk bedrijf begint voor elke ondernemer in spé met een gezonde dosis zelfkennis. Onderdeel daarvan is het kennen van je sterke punten, vaardigheden en ervaringen. Deze skills zijn onderdeel van jouw onderscheidend vermogen. Door je bewust te zijn van je krachten, ben je zelfverzekerder bij het nemen van beslissingen en het aangaan van nieuwe uitdagingen.

Het identificeren van je sterke punten is een essentiële stap in het begrijpen van jezelf en het ontwikkelen van een solide basis voor persoonlijke groei en professioneel succes.

De volgende stappen helpen je om je sterke punten in kaart te brengen:

1. Begin met zelfreflectie

Neem even de tijd om na te denken over je ervaringen, zowel op persoonlijk als professioneel vlak. Wat zijn de activiteiten waar je echt heel blij van wordt? In welke werkzaamheden of projecten excelleer je?

Bedenk op welke momenten je je het meest voldaan voelde en welke specifieke vaardigheden en eigenschappen daarbij betrokken waren.

2. Vraag feedback

Vraag vrienden, familieleden of (ex-)collega's om feedback over wat ze denken dat je sterke punten zijn of waarin jij volgens hen uitblinkt. Vaak zien anderen aspecten van jouw persoonlijkheid en vaardigheden die je zelf misschien over het hoofd ziet.

3. Analyseer successen

Kijk naar je eerdere successen en analyseer wat bijdroeg aan het behalen van deze doelen. Welke vaardigheden en eigenschappen heb je gebruikt? Ontdek patronen in je successen en probeer te begrijpen wat jou effectief maakt.

Dit zijn slechts drie mogelijkheden om je sterke punten te identificeren. Mocht je lekker in de flow zitten en hier graag nog een stapje verder mee willen gaan, dan kun je overwegen om een persoonlijkheidstest of assessment in te vullen. Hoewel dit natuurlijk altijd momentopnames zijn, kunnen ze je wel degelijk inzicht verschaffen.





**“IT’S INCREDIBLE
WHEN *skills*
AND *passion*
COME TOGETHER!”**



INSPIRATIE





4. WEES ONDSCHIEDEND

Als je precies weet en begrijpt wat jou onderscheidt van anderen en hoe je deze troef kunt inzetten in je bedrijf, kun je echt het verschil maken, ontwikkel je zelfvertrouwen en aantrekkingskracht.

JOUW ONDSCHIEDEND
VERMOGEN LIGT OP HET
SNIJPUNT WAAR PASSIE,
KERNWAARDEN & SKILLS
SAMENKOMEN

Onderscheidend vermogen wordt ook wel unique selling proposition (USP) genoemd. Dit verwijst naar de unieke kenmerken of eigenschappen van een product, dienst, merk of persoon, die het onderscheidt van concurrenten in de ogen van de doelgroep. Het onderscheidend vermogen is essentieel omdat het bijdraagt aan het aantrekken van klanten en het opbouwen van een loyale klantenkring.

In dit e-book zoomen we kort in op het onderscheidend vermogen van jou als persoon in combinatie met de producten of diensten die je aanbiedt. Het is belangrijk dat dit onderscheidend vermogen relevant is voor de behoeften en voorkeuren van jouw ideale klant. Pas als het relevant is, wordt onderscheidend vermogen effectief en leidt het tot een concurrentievoordeel en klantenbinding. Dit heeft natuurlijk een positief effect op het succes van je bedrijf.

Hoe vind je jouw onderscheidend vermogen? Hetgeen jou onderscheidt van je concurrent is te vinden in een mix van passie, kernwaarden en skills. Je kunt dezelfde passie delen met iemand anders. Je kunt ook dezelfde kernwaarden hebben en dezelfde of vergelijkbare vaardigheden bezitten. Maar de combinatie van die verschillende elementen is uniek en maakt je onderscheidend.

**“GOEDE KEUZES MAAK
JE DOOR *ervaring*
EN ERVARING KRIJG JE
DOOR VERKEERDE
keuzes ... EN
DAARVAN TE LEREN!”**

INSPIRATIE



5. MAAK KEUZES

Maak je geen duidelijke keuzes voor jezelf en je bedrijf, dan groei je alle kanten op, maar niet in de richting van jouw ondernemersdroom. Duidelijke keuzes maken je krachtig en zorgen ervoor dat potentiële klanten precies weten waarom ze bij jou moeten kopen en niet bij je concurrent. Hoe specifieker jij weet wie je bent, wat je precies doet en voor wie je dat doet, hoe eerder je gevonden wordt.

Hier zijn enkele stappen en overwegingen die je kunt nemen om beter te worden in het maken van keuzes die bij je passen als mens en als ondernemer.

- **Ken jezelf**

Begrijp je eigen (kern)waarden, doelen, sterke en zwakke punten. Dit helpt je bij het nemen van beslissingen, die in lijn zijn met wie je bent en wat je wilt bereiken.

- **Definieer je missie en visie**

Een duidelijke missie en visie fungeren als een leidraad bij het nemen van beslissingen en zorgen ervoor dat deze consistent zijn met je langetermijndoelen.

- **Consulteer experts**

Win advies in van experts op gebieden waar je minder ervaring hebt. Dit kan variëren van financiën tot marketing en sales.

- **Leer van ervaringen**

Reflecteer op eerdere beslissingen en leer van zowel successen als mislukkingen. Dit helpt je om beter te begrijpen wat wel en niet werkt voor jouw bedrijf.

- **Blijf flexibel**

Wees bereid om je aan te passen aan veranderende omstandigheden. Soms moet je als ondernemer je strategie aanpassen om succesvol te blijven.

Keuzes maken is essentieel voor het bereiken van doelen. Zorg ervoor dat elke keuze die je maakt jou een stap dichterbij het bereiken van je doelen brengt.



“WAT LINDA *uniek* MAAKT
IS DAT ZE JE IN JE WAARDE
LAAT EN SAMEN MET JE OP
ZOEK GAAT NAAR WELKE
MANIER VAN BUSINESS
DOEN BIJ JOU PAST. ZE IS
EMPATHISCH EN INTEGER,
OPENT JE OGEN EN
WAKKERT JE CREATIVITEIT
AAN.”

Joyce de Mees | B-energized



QUOTE KLANT



6. STEL REALISTISCHE DOELEN

Elke startende ondernemer heeft dromen en ambities. Hou dat ook vooral vast, want dat is prachtig. Het ondernemerschap biedt namelijk eindeloze mogelijkheden, maar het stellen van realistische doelen is absoluut onmisbaar voor jouw succes.

Zet daarom haalbare doelen voor jezelf en je bedrijf. Het behalen van 'kleine mijlpalen' vergroot je zelfvertrouwen en geven je daarmee kracht om grotere uitdagingen te overwinnen. Want geloof mij... uitdagingen komen er zeker! Door realistische doelen te stellen, verminder je het gevoel van overweldiging en vergroot je het geloof in je eigen kunnen.

Maar wát zijn realistische doelen? Dat zijn doelen die in lijn liggen met jouw huidige mogelijkheden, middelen en omstandigheden in de markt. Overdreven optimistische doelen leiden vaak tot teleurstelling en ontmoediging, terwijl realistische doelen een solide basis bieden voor geleidelijke groei en succes. Het is dus de kunst om evenwicht te vinden tussen ambitieus en haalbaar.

Een paar tips om realistische doelen te stellen:

Wees specifiek: Richt je niet alleen op algemene doelen zoals "succesvol worden". Definieer in plaats daarvan specifieke en meetbare doelstellingen, zoals het aantal klanten dat je binnen een bepaalde periode wilt bereiken of het omzetdoel dat je wilt behalen.

Hou rekening met tijd: Verdeel grote doelen in kleinere, behapbare taken en stel deadlines voor jezelf. Dit helpt om de voortgang bij te houden en je gemotiveerd te houden. Maar wees ook flexibel genoeg om je doelen aan te passen als dat nodig is.

Reflecteer en leer: Evalueer elke maand je voortgang en leer van zowel je successen als mislukkingen. Zie ze als kansen om te groeien en gebruik deze inzichten om je toekomstige doelen bij te stellen en te verbeteren. Zo zorg je voor een adaptieve en veerkrachtige ondernemingsstrategie.

Het stellen van realistische doelen is een cruciale stap op weg naar succes als startende ondernemer. Het helpt je om gefocust te blijven, je vooruitgang te meten en gemotiveerd te blijven, zelfs als de weg voor je ligt. Dus wees ambitieus, maar ook slim en realistisch en zorg ervoor dat jouw doelen je motiveren om elke ochtend met plezier en energie uit je bed te springen!



“Ondernemen met geduld is niet alleen een strategie, het is vooral ook een mindset die de weg vrij maakt naar een plezierig en duurzaam avontuur.”



7. WEES GEDULDIG

In de razendsnelle wereld van vandaag, waarin technologische innovaties elkaar in rap tempo opvolgen en de verwachtingen van succes vaak gericht zijn op directe resultaten, is het begrip 'geduld' niet altijd het eerste wat in je opkomt bij het starten van je eigen bedrijf. Toch is juist dit element van onschatbare waarde voor een duurzaam en succesvol ondernemersavontuur.

Vergelijk het opzetten van je bedrijf met het planten van een zaadje. Het vereist zorg, aandacht en vooral geduld. In de beginfase is het belangrijk om te begrijpen dat resultaten niet altijd direct zichtbaar zijn. Net zoals een zaadje onder de grond groeit voordat het boven de grond uitkomt, heeft ook een bedrijf tijd nodig om zich te ontwikkelen.

Het zal je niet verbazen dat een vruchtbare grond, die met zorg en aandacht is voorbereid, bijdraagt aan de groei van het zaadje. Zo werkt het ook voor je bedrijf.

Neem de tijd, zet de stappen in de juiste volgorde en spring niet in zeven sloten tegelijk. Dit voorkomt dat je je focus en daarmee je enthousiasme verliest.

Merk je dat je geduld op de proef wordt gesteld? Oefen dan bijvoorbeeld via mindfulness of meditatie. Leer om in het moment te leven en te waarderen wat je hebt bereikt. Dit helpt je om te gaan met de drang naar directe resultaten. Je wordt geduldiger en houdt focus op langere termijn successen.

Ook is het aan te raden om jezelf te omringen met mensen die je begrijpen en positief steunen in je ondernemersreis. Zij kunnen je aanmoedigen en helpen om je focus te houden.

Want ondernemen is een reis, geen sprint. En duurzaam succes kost nu eenmaal tijd. Geduld helpt je daarbij om rustig en zelfverzekerd door de uitdagingen van het ondernemerschap te navigeren.

Next steps

GRATIS STRATEGIESESSIE (T.W.V. €197)

**Wil jij ondernemen vanuit
zelfvertrouwen & kracht?
Kom dan nu gericht in Actie en
vraag een gratis Strategiesessie
aan!**

Elke maand help ik ambitieuze mensen, die de overstap van loondienst naar een eigen bedrijf willen maken. Zij ontdekken hoe zij met een solide fundament hun kans op een succesvol bedrijf vergroten. Dit zorgt voor structuur, helderheid, focus, rust en zelfvertrouwen.

Kijk op www.linbusiness.nl/gratis-doorbreek-sessie voor meer info & reserveer meteen jouw plek voor een gratis sessie!

RESERVEER NU >



M - 06 29 60 15 62

E - contact@linbusiness.nl

Bedankt!

VOOR HET **LEZEN** VAN DIT E-BOOK

**Met deze 7 tips ben je goed op weg naar zelfverzekerd ondernemerschap. Onthoud dat onzekerheid normaal is, maar het is jouw vermogen om ermee om te gaan dat het verschil maakt.
Vertrouw op jezelf, leer van ervaringen en blijf groeien.**

Zie deze tips als jouw instrumenten om vanuit zelfvertrouwen en kracht je bedrijf te starten. En net als bij een orkest - waarin elk instrument zijn eigen rol vervult, en wanneer je ze samen laat spelen de mooiste symfonie ontstaat - zo werkt het ook met deze tips. Elk instrument heeft een eigen rol of betekenis. Wanneer je ze samenvoegt ontstaat synergie. Ze versterken elkaar, zodat je het beste resultaat kunt behalen.

Heb je interesse om samen met mij te ontdekken hoe je die synergie kunt bereiken? Ik nodig je van harte uit voor een strategiesessie om te ontdekken of wij een goede match zijn.



MEER INFO?

www.linbusiness.nl | contact@linbusiness.nl

© LinBusiness

Je mag dit document doorsturen naar andere groei ondernemers. Wil je teksten gebruiken?
Vraag dan eerst even toestemming aan Linda Bood-de Jong.

