



Hoe vind je snel inkomsten en maak je geld vrij wanneer nodig!

Deel 1 - Waarom snel geld nodig?

Ieder winkelier heeft wel eens te maken met dalende inkomsten. Deze dalingen kunnen optreden als je je cashflow niet voldoende hebt gepland, of ze kunnen worden veroorzaakt door een onverwachte uitgave die je niet had kunnen voorspellen. Wat de oorzaak ook is, je hebt manieren nodig om geld in je bedrijf te brengen - en snel.

Als je automatisch denkt aan een "bedrijfslening" of het maximaliseren van je creditcard om de liquiditeitskrapte op te lossen, denk dan nog eens na...

De meeste bedrijven hebben verborgen mogelijkheden voor directe inkomsten. Maak deze zichtbaar door eerst in je bedrijf te kijken. Het zal je verbazen dat je onaangeboorde bronnen vindt die je kunnen helpen om de inkomstenboost te krijgen die je nodig hebt.

Als je een kastekort hebt, hoeft je niet in paniek te raken. Identificeer de momenten waarop je bedrijf snel inkomsten moet genereren en ontwikkel vervolgens een plan. Op die manier kun je met vertrouwen tactieken voorbereiden waarvan je weet dat ze zullen werken.

In deze cursus ontdek je een uitgebreide lijst met bewezen strategieën die je meteen kunt toepassen om direct resultaat te boeken. Je zult leren hoe je waardevolle aanbiedingen kunt samenstellen door snel de aanbiedingen die je al hebt opnieuw te gebruiken en deze aan je lijst te promoten, en hoe je bijvoorbeeld upsells kunt aanbieden om meer verkoop te genereren. Je zult ook je uitgaven onder de loep nemen en manieren vinden om geld vrij te maken en geld binnen te halen dat je nog tegoed hebt.

Aan het einde van deze cursus weet je precies waarom en waar je geld nodig hebt en hoe je het kunt gebruiken om je bedrijf te laten groeien. Bovendien heb je dan een Fast Cash Plan dat je kunt implementeren wanneer je snel meer inkomsten nodig hebt.

Deze cursus is onderverdeeld in verschillende individuele lessen om je stap voor stap te laten zien hoe je snel geld kunt verdienen en geld kunt besparen in je bedrijf.

In onze "KairosFood Weekly" delen we telkens een individuele les in willekeurige volgorde.



1. Waarom snel geld nodig?

Het beheren van de cashflow is een grote uitdaging voor veel zelfstandige winkeliers. Er zijn lopende uitgaven en rekeningen die je op tijd moet betalen om je bedrijf draaiende te houden. Maar je kunt ook periodes hebben waarin de verkoop laag is en soms bestaande grotere klanten nog langzamer betalen.

In deze les identificeer je de momenten waarop je bedrijf snel inkomsten moet genereren en waarom, en hoe je de onmiddellijke inkomsten die je hebt gegenereerd beheert.

2. Alle bedrijven hebben inkomstenverhogingen nodig

Zelfs met de beste financiële planning zullen er in elk bedrijf momenten zijn waarop een ongeplande behoefte aan inkomsten ontstaat.

Hier zijn enkele voorbeelden die je misschien herkent uit je eigen ervaring:

- Mindere verkoop door een slechte zomer, of een crisis zoals de Covid periode en je moet dat inkomen vervangen zodat je deze maand de rekeningen kunt betalen.
- Een grote aankoop nieuwe producten die niet vlug genoeg verkoopt
- Je laptop of een ander toestel begeeft het onverwacht en je moet hem snel vervangen
- Langdurige ziekte van een medewerker die je moet vervangen
- Een marketing campagne die je zelf wil financieren

Als je geen financiële buffer hebt om onverwachte uitgaven en stagnaties in je bedrijf op te vangen, dan heb je manieren nodig om snel geld binnen te halen.

Misschien besef je het nu nog niet, maar er zit geld in je bedrijf dat je nog moet aanboren. Om meer inkomsten te genereren, moet je echter ook om omzet vragen, wat sommige winkeliers ongemakkelijk vinden. Dit is niet het moment om verlegen te zijn, wel creatief zien hoe je je totale omzet kan verhogen.

Je beste kansen op direct inkomen liggen bij:

- Bestaande en huidige klanten
- Eerdere klanten



Dit is logisch omdat ze je al kennen, aardig vinden en vertrouwen. Uw contacten uit uw bedrijf en sociale netwerken kunnen ook een bron van inkomsten zijn, maar laat ze tot later.

In deze cursus ligt de nadruk op quick wins die je gemakkelijk kunt toepassen op je bedrijfsmodel, zodat je snel geld kunt genereren en manieren kunt vinden om geld te besparen.

Sta open voor de voorgestelde strategieën, die soms uit andere sectoren komen, want dit zijn misschien geen tactieken die je al eerder hebt geprobeerd. Voordat je ze afwijst als ongeschikt voor jou, vraag jezelf dan af: "Hoe kan ik dit in mijn bedrijf laten werken?".

Je zult veel beproefde strategieën vinden om je te helpen de inkomsten te verhogen die je nodig hebt. Het kan moeilijk zijn om in te schatten hoeveel sommige van deze strategieën je zullen opleveren als je ze voor het eerst gebruikt. Maar na verloop van tijd, wanneer je verschillende tactieken uitprobeert, zul je leren welke de meeste inkomsten voor je bedrijf genereren.

3. Plan wat je met het geld gaat doen

Alle bedrijven streven naar een positieve cashflow. In wezen betekent dit dat er minder geld uitgaat dan er binnenkomt. Om lang zaken te kunnen blijven doen, moet je een positieve cashflow hebben.

Veel bedrijfseigenaren hebben de angst ervaren die ontstaat als de cashflow niet de goede kant op gaat. Wanneer dit gebeurt, kunnen kleine veranderingen een groot verschil maken.

We weten dat je nu geld nodig hebt, maar je moet duidelijkheid krijgen:



- **Waarom je het nodig hebt:** Dit klinkt voor de hand liggend, maar wees specifiek over je "waarom". Je moet bijvoorbeeld een extra medewerker aannemen, maar dit kost veel en je weet dat hij pas over enkele weken/maanden echt zal renderen.
- **Waar je het geld precies voor gaat gebruiken:** Dit hangt af van je omstandigheden, maar het is belangrijk om duidelijk te maken wat je met het geld gaat doen.
- **Hoeveel je nodig hebt:** Probeer zo specifiek mogelijk te zijn, zodat je een getal hebt om naar te streven en de meest geschikte strategie kunt kiezen. Door bijvoorbeeld de bedrijfskosten te verlagen, krijg je misschien niet snel genoeg het bedrag dat je nodig hebt in vergelijking met een flitsverkoop.
- **Wanneer je het nodig hebt:** dat wil zeggen, wanneer heb je het geld op je bank precies nodig?
- **Hoe je het gaat verdelen of beheren:** Betaal je eerst één grote rekening af of een deel van verschillende kleine rekeningen?



Je behoefte aan onmiddellijk inkomen is prima voor nu, maar als je voortdurend behoefte hebt aan snel geld, dan moet je kijken naar je cashflowbeheer op de lange termijn - er is waarschijnlijk ergens een probleem. Je moet kunnen anticiperen op je financiële behoeften en proactief zijn in je financiële planning.

Kijk terug naar je omzet over de afgelopen drie jaar om te zien in welke periodes van het jaar je cashflow negatief of lager dan gemiddeld is. Als je nog geen drie jaar bezig bent, kijk dan naar de cijfers sinds je je bedrijf hebt opgestart.

Zie je bijvoorbeeld dat de verkoop altijd daalt in de zomer, wanneer je klanten op vakantie zijn, of in januari, wanneer je klanten hun jaarrekeningen moeten betalen?

Je moet uitzoeken of er periodes zijn waarin je altijd moeite hebt om je uitgaven te betalen. Neem dan stappen om die periodes van tevoren in te plannen, zodat je niet in paniek raakt en direct inkomsten moet genereren. Plan bijvoorbeeld een lancering of organiseer een promotie, of gebruik een van de strategieën in deze cursus, maar plan het van tevoren.

4. Belangrijkste opmerkingen

- Omzetverhogende middelen toevoegen betekent dat je om verkoop moet vragen, dus dat vraagt actie.
- Identificeer periodes van het jaar waarin je cashflow negatief of lager dan gemiddeld is en plan hierop vooruit.

Zit je in een financiële klem en heb je snel inkomsten nodig? Onzeker over hoe je een onverwachte uitgave moet dekken? Bij KairosFood begrijpen we dat geld vrijmaken een urgente behoefte is voor winkeliers zoals jij. Maar voordat je een lening aangaat of je creditcardlimiet verhoogt, is het tijd om te investeren in kennis die je cashflow kan transformeren.

Ontdek verborgen inkomstenbronnen binnen je eigen bedrijf en leer hoe je snel geld kunt genereren zonder extra schulden aan te gaan.

[Registreer je en neem de controle terug!](#)

Laat ons je gids zijn in de wereld van financieel beheer en laat je bedrijf niet alleen overleven, maar ook floreren!