

De Winstadviseur



Femke Hogema

A promotional image for a television show. Three people are standing in front of a modern building with horizontal grey siding. On the left is a man with long, wavy grey hair and a beard, wearing a dark blue blazer over a light blue shirt. In the center is a man with short brown hair, smiling, wearing a dark blue button-down shirt with small white polka dots. On the right is a woman with shoulder-length brown hair, smiling, wearing a bright red sleeveless top. The background shows a white door and a window with brown curtains.

HOEVEEL BEN JE WAARD?

EEN KIJKJE IN DE PORTEMONNEE

MORGEN OM 21:30



BNR

11:42

HEADLINES

◀ 'Laten te hoog' | CBS: Koopwoningen nog nooit zo duur geweest



CONTROLE
OVER JE WINST
EN JE INKOMEN?

INZICHT
DUIT

VANAI

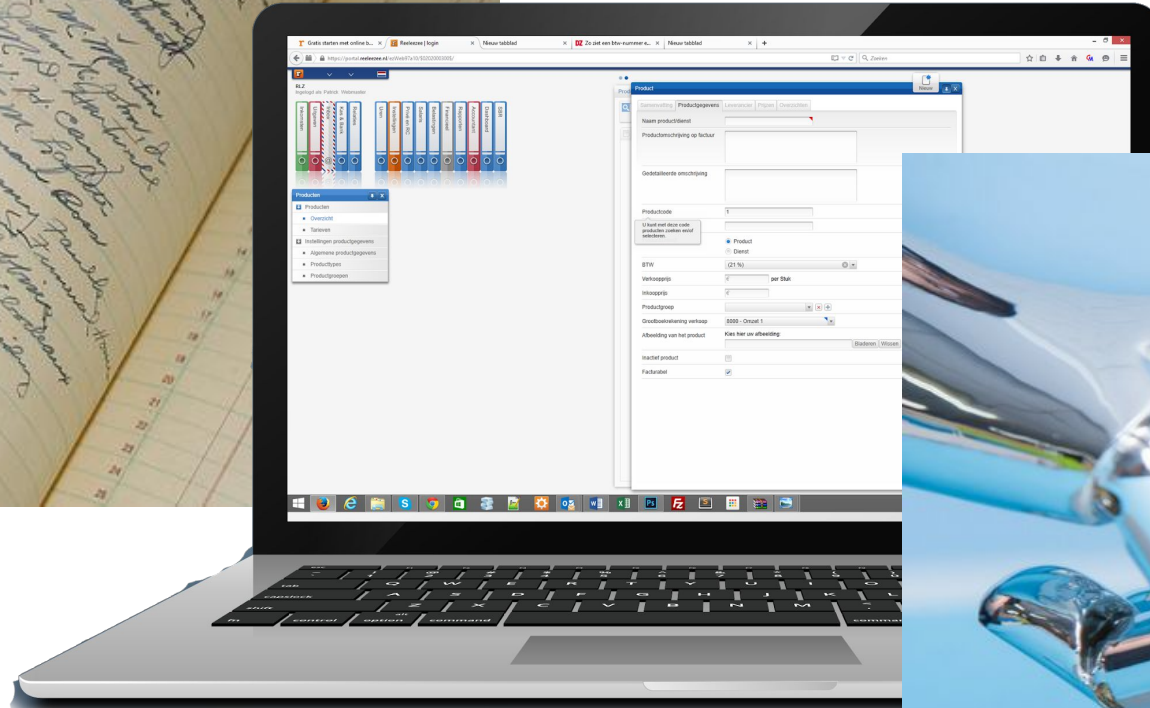
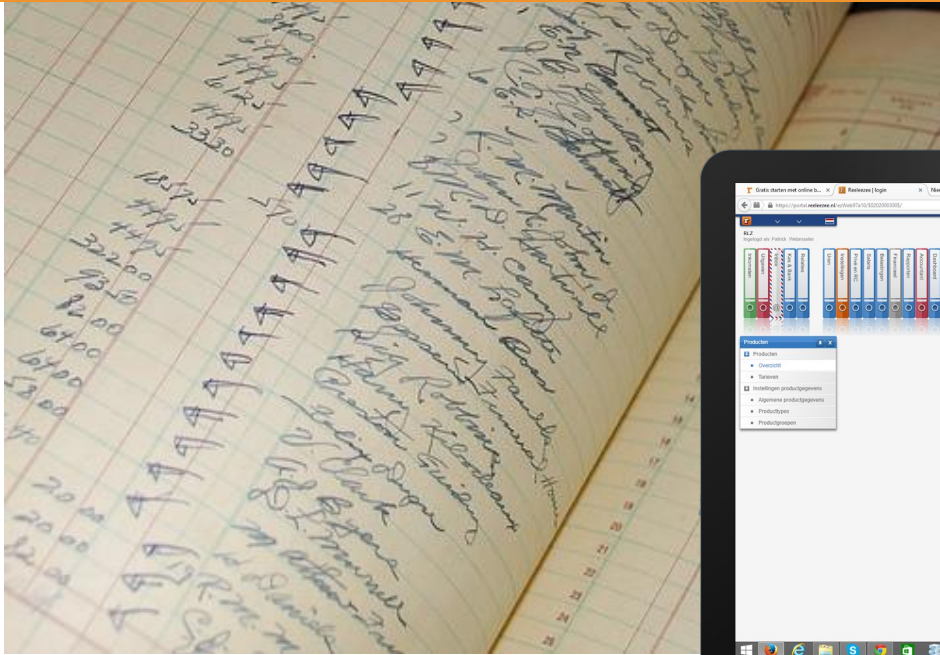


e Hogema

er je eigen succes!



Gegeven:



Gevolg:

- De klant / systeem doet meer zelf (en de klant wil minder betalen voor de rest) □ Lagere prijzen
- Klanten stellen hogere eisen

SELL THE PROBLEM
YOU SOLVE, NOT
THE PRODUCT

– Bron onbekend



Wij ondersteunen u graag bij de volgende zaken:

- Samenstellen, beoordelen en controleren van de jaarrekening
- Controleren andere verantwoordingen, waaronder subsidies door overheden.
- Opstellen en ontwikkelen direct toepasbare management- en stuurinformatie
- Voeren financiële administratie
- Tussentijdse cijfers
- Begrotingen en prognoses
- Advisering interne beheersing en administratieve organisatie
- Due diligence onderzoek
- Verzorgen belastingaangiftes
- Salarisadministratie en advies
- Intensieve contacten met financiers en Raad van Commissarissen/Toezicht

*Je klant wil niet dat je de
salarisadministratie doet,
hij wil dat het personeel op tijd
betaald wordt. Ook in mei...*

*Je klant wil geen kloppende
boekhouding,
hij wil winst maken.*

*Je klant wil geen inzicht,
Hij wil de juiste keuzes maken.*

Lever resultaten
(geen handelingen)

1. Wat is het echte **probleem**
2. Wat is de echte **oplossing**
3. Wie is je **ideale klant?**

***Wat is het echte
probleem?***

Drie niveaus van een probleem:

Versleten sokken

Likdoorn

Gebroken enkel

Waarom?

1. Zodat er voldoende urgentie is om te **investeren** in een oplossing.
2. Zodat je je klant kunt aanspreken op zijn probleem en hij zich daarin herkent: **Marketing**
3. Zodat je het probleem kunt oplossen: **Verdienmodel**

De echte oplossing

Waarom?

1. Zodat je **oplossingen kunt verkopen** in plaats van uren.
2. Zodat jouw **bedrijf** (en niet jij) het probleem kan oplossen

De echte oplossing

- Zekerheid / veiligheid
- Gezondheid
- Relaties
- Identiteit / Status
- Groei / Betekenis / Spiritualiteit

De oplossing verkopen

Voorbeeld: De overstap van een EZ naar BV

Stap	Vorm
Huidige situatie in kaart brengen	Vragenlijst
Wensen in kaart brengen	Gesprek
Informatie verstrekken	Video
Berekeningen maken	Fiscalist
Wensen verfijnen	Gesprek

Ideale klant

Waarom?

1. Klanten willen werken met **experts**.
2. Je maakt het jezelf oneindig veel **makkelijker** als je alleen nog met ideale klanten werkt
3. Je **onderscheidt** je in de branche



Ben je creatief freelancer en wil je vooral bezig zijn met je vak?

artiest + advies haalt de last uit belastingen



Home

Diensten

Nieuws

Downloads

FAQ

Contact

Belasting

Artiest & Advies kent de specifieke regels die voor jouw beroepsgroep gelden.

VOORDELIG EN NAUWKEURIG



Administratie

Een lastig klusje dat goed moet gebeuren. Wij helpen je er graag mee.

CONTROLE OVER JE EIGEN BOEKHOUDING



SPORTACCOUNTANT

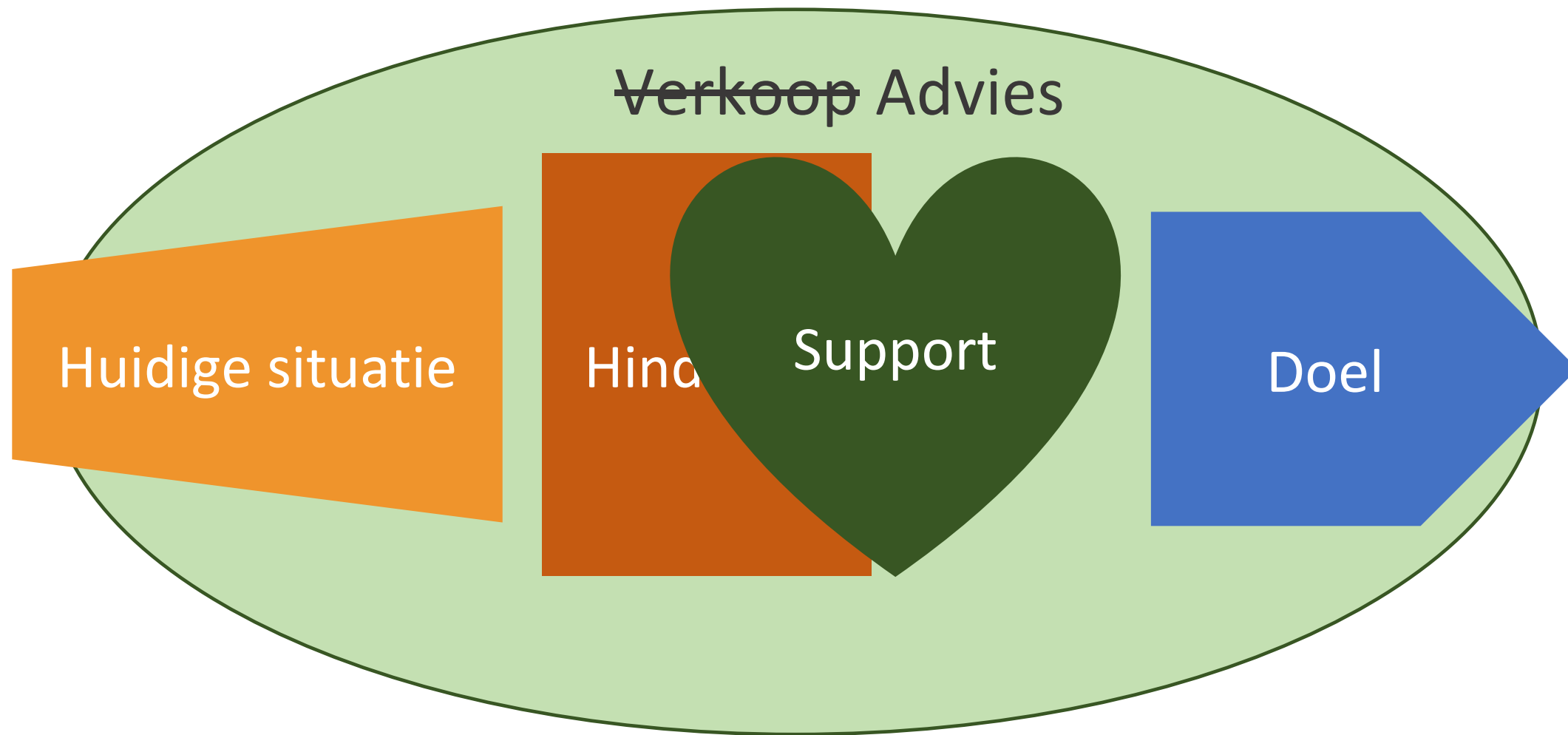
Voor wie belastingadvies, financiële begeleiding of een
pensioenopbouw wenst en actief is in de sport!

Jouw accountant in de sport

Waarom?

1. Klanten willen werken met **experts**.
2. Je maakt het jezelf oneindig veel **makkelijker** als je alleen nog met ideale klanten werkt
3. Je **onderscheidt** je in de branche
4. Je kunt met minder moeite meer waarde leveren en dus **meer verdienen**.

Praktisch: Hoe nu verder?



THE QUESTIONS
YOU ASK ARE MORE
IMPORTANT THAT
THE THINGS YOU
COULD EVER SAY

– Tom Freese



Vragen stellen

1. Wat wil je bereiken?
2. Waar wil je over 5 jaar staan?
3. Waarom is dat belangrijk voor je?
4. Hoe is het nu?
5. Wat houdt je tegen?
6. Waarom ben je daar nog niet?
7. Wat is de oplossing?
8. Hoe kan ik je helpen? Wat verwacht je van mij?

De Winstadviseur



www.DeWinstadviseur.com

[linkedin.com/in/femkehogema](https://www.linkedin.com/in/femkehogema)