GELDBOOMPJE

GOAL!

VAN JOUW IDEE NAAR EIGEN BAAS

EEN MOOIE ONDERNEMING

HÉT DOEBOEK VOOR KINDONDERNEMERS

INSPIRATIE

Dit boek is opgedragen aan alle jonge dromers, moedige doorzetters en creatieve bedenkers. De wereld wacht op nieuwe ondernemers zoals jij die de wereld stap voor stap een beetje beter en mooier maken.

Jouw toekomst begint vandaag!

Ben dapper en start.

INHOUDSOPGAVE

INLEIDING 5

1. DROOM GROOTS 9
2. JOUW IDEE 11
3. DOELEN STELLEN 21
4. VAN DOEL NAAR DOELPUNT 31
5. KLAAR VOOR DE START 41
6. VAN SAAIE STAATJES NAAR TOFFE PLAATJES 47
7. DE MARKT OP 59
8. WIE GINGEN JE VOOR? INTERVIEWS 71
9. WAT DOEN SUCCESVOLLE ONDERNEMERS? 91
10. NOG WAT LAATSTE GROEITIPS 101
11. JIJ MAAKT HET VERSCHIL 109

WERKBLADEN GOAL MAP ..... DOWNLOAD
WERKBLAD MARKTONDERZOEK ..... DOWNLOAD
WERKBLAD PRIJS UITREKENEN ..... DOWNLOAD

DE BESTE LEERSCHOOL IS DOOR TE DOEN, NIET DOOR TE LEZEN

INLEIDING

WAT WIL JIJ LATER WORDEN?

Die vraag is je vast vaker gesteld. En welk antwoord gaf je dan? Je hoort niet snel iemand zeggen dat ze graag ondernemer willen worden.

Toch zijn er in Nederland meer dan 1.9 miljoen ondernemers. Zowel heel grote ondernemers als mensen met een kleiner bedrijf. En misschien ben jij straks wel de volgende.

Maar wat betekent dat eigenlijk, ondernemer zijn? Volgens het woordenboek is een ondernemer iemand die geld verdient met het runnen of hebben van een eigen bedrijf.

Gaat het dan alleen om geld verdienen? Zeker niet. De meeste ondernemers zijn helemaal niet begonnen, omdat ze geld wilden verdienen. Maar juist omdat ze heel graag de wereld een beetje leuker, gezelliger, makkelijker en mooier wilden maken. Iets doen waar mensen gelukkig van worden, omdat er een probleem voor ze wordt opgelost. Maar ook omdat ze geloven dat ze met hun bedrijf een verschil kunnen maken. Al is het soms maar een beetje.

Welk verschil zou jij willen maken? En hoe tof zou het zijn als je daar ook nog eens geld mee kon verdienen? Zelf ideeën verzinnen en niemand die je vertelt wat je wel of niet mag doen? Op jouw eigen manier geld verdienen en daar niet alleen jezelf, maar ook andere mensen mee helpen?

Het kan allemaal met jouw eigen geldboompje, oftewel jouw eigen bedrijf.

In dit boek leer je stap voor stap hoe je met jouw idee een eigen bedrijf opzet. Van zaadje naar een gezond geldboompje.

Dit boek staat staat vol met doe-opdrachten. Want uiteindelijk betekent ondernemen ook iets doen, in actie komen, beginnen. Je kunt er nog zoveel over lezen, uiteindelijk moet je in beweging komen.

Het is net als fietsen. Dat leer je alleen maar door te doen. Niet door erover te lezen.

Van anderen leer je ook heel veel. Dus lees je leuke interviews van andere kindondernemers. Zij maken hun dromen waar en delen graag hun ervaringen. Ook geven ze je tips waar je veel van kunt leren.

Hieronder alvast een van de belangrijkste:

Succesvol ondernemen doe je niet alleen. Veel ondernemers, jong en oud, hebben een coach of een mentor. Vraag dus om hulp bij jouw ondernemersavontuur. Zie je het even niet zitten of heb je een vraag? Blijf er niet mee zitten, maar trek aan de bel.

Er zijn genoeg mensen om je heen die je dolgraag willen helpen. Zoals bijvoorbeeld je ouder(s) of een ander familielid. Maak de oefeningen samen of deel wat je hebt opgeschreven. Alleen gaan dingen misschien sneller, maar samen kom je verder.

Meld je aan bij de community op Facebook waar je andere kindondernemers ontmoet. Deel ervaringen of vraag om hulp als je ergens geen antwoord op hebt. Er zijn geen domme vragen!
Blijf nieuwsgierig en leer van elkaar.

Met alle kindondernemers samen maken we er een mooie wereld van.

Maar eerst tijd om te dromen.

HOOFDSTUK 1

DROOM GROOTS

ALS JE
HET KUNT
DROMEN,
DAN KUN JE
HET WAAR-
MAKEN

HOOFDSTUK 1 | DROOM GROOTS

Denk jij wel eens na over hoe je de wereld een beetje beter kunt maken? Hoe je mensen met problemen kunt helpen? En dat je daar stiekem graag geld mee wil verdienen? Zodat je ook voor jezelf leuke dingen kunt doen?

Droom jij dus stiekem over een eigen onderneming?

1.1. DE DROOM VAN WALT DISNEY

Laat je niets wijsmaken. Jouw droom is zeker geen bedrog. Er zijn genoeg succesvolle kindondernemers die uit bed stapten om hun dromen waar te maken. En dat gaat jou ook lukken, als je nu begint met dromen.
Net als de bekende ondernemer Walt Disney. Hij droomde over een eigen pretpark waar zowel ouders als kinderen een heel mooie dag konden beleven.

Het begon op een dag, ergens in 1950, toen hij met zijn dochters naar een pretpark ging. Een klein park met alleen maar draaimolens.
Oersaai vond hij het en het was er vies en rommelig. In die tijd bestonden er nog geen grote attractieparken, dus hij verveelde zich snel.
Hij keek hoe zijn dochters ronddraaiden op de draaimolens en dacht:

> *Wat als er een plek was waar alle ouders en kinderen plezier kunnen maken? Een pretpark dat niet alleen bestaat uit draaimolens, maar uit verschillende attracties. Een park dat zo groot, mooi en schoon is dat je daar de hele dag plezier kunt maken. Een magische plek waar families een hele dag avonturen beleven.*

Op 17 juli 1955 ging het eerste Disneypark open: het Disneyland Resort in Californië, Verenigde Staten. Tientallen jaren later zijn er Disneyparken over de hele wereld. En wij mogen allemaal genieten van deze magische plekken, dankzij de droom van Walt Disney.

Hij droomde groots, verbeeldde zijn wens, begon te tekenen en nam kleine stappen om de magie waar te maken. Dit is dan ook een van de meest bekende woorden van Walt Disney: *"Als je het kunt dromen, dan kun je het waarmaken."* Droom groots, zonder beperkingen.
Alles is mogelijk, dus start vandaag.

1.2 JOUW DROOM

WAAR DROOM JIJ ALLEMAAL VAN? WAT ZOU JIJ GRAAG WILLEN WAARMAKEN?

WIST JE DAT...

Het heel goed is om een dromenboekje naast je bed te leggen? Zodra je wakker wordt, schrijf je jouw droom op. Onze dromen vergeten we snel als we aan de dag beginnen. Maar ze hebben ons veel te vertellen. Onze diepste wensen, zien wij in onze dromen. Zorg dat je ze niet vergeet en schrijf ze op in je boekje, zodat je ze later nog eens terug kunt lezen.

HOOFDSTUK 2

JOUW IDEE

JIJ HEBT DE KRACHT OM MAGIE TE CREEREN

HOOFDSTUK 2 | JOUW IDEE

Ieder bedrijf is ontstaan uit een idee. Maar een succesvol bedrijf bestaat uit een idee dat de wereld een beetje beter maakt én waar mensen voor willen betalen.

2.1 HET BIJZONDERE VERHAAL VAN PLAY DOH

Hoe kom je op zo'n goed idee? Je kunt heel bewust op zoek gaan naar een oplossing voor een probleem. Maar soms ontstaat een idee vanuit een vergissing. Ook kan een kleine verandering aan een bestaand product al genoeg zijn om er iets compleet nieuws van te maken.

WIST JE DAT...

Play-Doh eerst deeg was om behangresten van de muur te halen? McVicker bedacht het in 1933. De familie verkocht dit product best goed, maar het grote succes ontstond 20 jaar later. Een schoonzus van de familie dacht dat het deeg klei was. Ze was kleuterjuf en toen zij het deeg in haar handen had, zag ze het aan voor een zachte klei voor kinderen. Zij kwam met het idee om er een kleur aan toe te voegen en het te verkopen als speelgoed.

Na wat kleine aanpassingen werd het deeg niet meer verkocht als muurreiniger, maar als Speel Deeg (Play-Doh) in de kleuren rood, blauw en geel. Vandaag bestaan er wel 50 kleuren Play-Doh en is het nog steeds het favoriete speelgoed van kinderen.

Hoewel er verschillende manieren zijn waarop een idee ontstaat, is niet ieder idee geschikt om geld mee te verdienen. Dat lukt alleen als je idee voldoet aan twee voorwaarden:

1. **Het idee helpt met het oplossen van een probleem of behoefte en**
2. **Iemand wil ervoor betalen.**

Weet jij al met welk idee je ondernemer wil worden? Nee?
Geen probleem. Lees maar snel verder.

2.2 HOE KOM JE OP EEN IDEE?

Denk eens na met welk product of service jij jouw leven kunt verbeteren? Zijn er taken die je lastig vindt en waarbij iets je kan helpen? Of wil je iets leren en heb je daar hulp bij nodig? Misschien kan een bestaand product beter werken, als er iets aan zou veranderen?
Wil je op ideeën komen, maak dan eens een lijstje waarbij je iedere keer de volgende twee vragen stelt:

1. **Tegen welk probleem loop ik aan?**
2. **Met welk product, wat voor dienst of verbetering kan ik dit probleem oplossen?**

Dit zijn de twee allerbelangrijkste vragen die succesvolle ondernemers constant stellen. Je zou het woord probleem ook kunnen vervangen door behoefte. Mensen willen iets en jij zorgt ervoor dat ze het krijgen.

Waarom is dit zo belangrijk?

Als je geen probleem hebt, dan hoef je niets te kopen om het op te lossen. En als het product of de dienst je probleem niet oplost, gaat niemand ervoor betalen.

Als jij ergens tegenaan loopt, dan zijn er vast problemen waar andere mensen last van hebben. Hieronder lees je een paar voorbeelden van problemen en oplossingen.

HONDEN UITLAATSERVICE

1. **Ik heb een hond thuis, maar niet altijd tijd om hem uit te laten.**
2. **Wat zou het handig zijn als ik iemand kon inhuren die af en toe mijn hond uitlaat.**

WEBSITE BOUWEN

1. **Ik heb een website nodig voor mijn bedrijf, maar ik heb er geen verstand van en geen tijd om er eentje te bouwen.**
2. **Wat als ik iemand kan inhuren die de website voor mij bouwt?**

Maar er zijn ook behoeftes, zoals voorbeeld:

1. **Ik wil chocolade eten die niet met kinderarbeid is gemaakt.**
2. **Welk merk verkoopt chocolade die kinderarbeid tegengaat?**

1. **Ik wil zoveel mogelijk gevangen dolfijnen in Indonesië helpen.**
2. **Hoe vind ik mensen die mij met geld willen steunen?**

Als je succesvol wilt ondernemen, dan moet jouw product of dienst een probleem of behoefte oplossen waarvoor mensen willen betalen. Dat kan dus een persoonlijke behoefte zijn, maar ook willen bijdragen aan een betere wereld.

Maar, je idee kan nog zo tof zijn, als je beide vragen niet tegelijk kunt beantwoorden, ga je geen geld verdienen. Je idee wordt dan meer vrijwilligerswerk. Ook mooi, maar als je er geld mee verdient, kun je een nog grotere bijdrage leveren aan het leven van mensen en onze planeet. Met als bonus een gevulde spaarpot voor jezelf om leuke dingen van te doen. Want dat mag natuurlijk ook ;–).

2.3 JOUW GOEDE IDEEËN

Tijd om zelf aan de slag te gaan. Bedenk eens een paar ideeën en beantwoord dan de twee vragen. Heb je al een idee bedacht? Ook dan is het goed om deze vragen te beantwoorden. Dan weet je zeker of je op de goede weg bent.

IDEE 1

Vraag 1

Vraag 2

IDEE 2

Vraag 1

Vraag 2

IDEE 3

Vraag 1

Vraag 2

2.4 VRAAG HULP EN STEL VRAGEN

Vind je het moeilijk om deze vragen zelf te beantwoorden? Vraag het dan eens aan je ouder(s), een goede vriend of vriendin of je leraar. Of zet het op Instagram, TikTok, Snapchat of andere sociale media. Het is altijd goed om hulp te vragen als je iets lastig vindt. Er zijn altijd mensen die je willen helpen.

VRAGEN DIE JE ZOU KUNNEN STELLEN

- **Wat vind je het vervelendste werk om te doen?**
- **Is dit werk dat je graag een ander zou laten doen?**
- **Zou je hiervoor willen betalen?**

Of:

- **Wat vind je lastige dingen om te doen?**
- **Wil je graag hulp krijgen op dit gebied?**
- **Zou je hiervoor willen betalen?**

Of:

- **Wat vind je irritant in je omgeving?**
- **Wil je dit graag opgelost zien?**
- **Zou je voor deze oplossing willen betalen?**

Ook als je al een idee hebt, is het juist goed om deze vragen te stellen aan andere mensen. Misschien geven ze wel heel andere antwoorden dan jij. En blijkt jouw idee toch niet de oplossing te zijn die jij had gehoopt. Helaas is jouw idee dan nog niet het goede idee.
Maar dat is niet erg. Want nu kun je jouw idee aanpassen.

DOEN

Op de site van Geldboompje vind je een vragenlijst die je kunt gebruiken.

2.4 NOG TWEE TIPS

Hier nog twee tips die je helpen om het juiste idee te kiezen:

TIP 1

Kies of bedenk geen idee waarmee je denkt het snelste geld te verdienen.

Klinkt gek he? Want natuurlijk wil je ook geld verdienen. Maar stel nou dat je idee helemaal niet zo leuk is om uit te voeren? Dat je eigenlijk veel liever andere dingen doet. Als je met tegenzin aan je eigen bedrijf werkt, dan word je daar alleen maar moe van. Je wil juist plezier hebben in het ondernemen.

Want ondernemen is geen makkie én ook hard werken. Daarom is het slimmer een idee te kiezen dat je onwijs tof vindt. Het allerbelangrijkste is dat jij plezier hebt in de oplossing die jij biedt aan jouw klanten.
Want dat voelen zij ook.

De oprichters van Google zeggen heel grappig: :

> *Als we het voor het geld deden,*
> *dan hadden we nu al in een hangmat gelegen.*

Ook al zijn ze allang miljonair, ze vinden niets leuker dan mensen helpen en waarde creëren. Daar zit het grote succes. Focus jij alleen op geld verdienen, dan denk je te weinig aan jouw klanten. Want alleen zij zorgen ervoor dat je rijk kunt worden. Rijk in geld, maar nog rijker omdat je iets doet waar de wereld mooier en beter van wordt.

TIP 2

Kies een idee waar je al een klein beetje verstand van hebt. Alles valt te leren, maar het gaat makkelijker als je iets doet wat je al weet of kunt. En als je dat gewoon heel goed doet, dan hebben jouw klanten daar ook het meeste aan.

Laat het ondernemersavontuur dan nu beginnen…

Met welk idee wil jij graag jouw bedrijf starten? Beschrijf het hieronder.

WAAROM WIL JE DIT HEEL GRAAG?

Nog steeds geen idee? Kijk dan eens op de site van Geldboompje.nu voor meer inspiratie.

EEN DOEL ZONDER PLAN BLIJFT EEN DROOM

Alles begint met die ene droom. De wens om de wereld een beetje mooier te maken. Het liefst met jouw idee, waar mensen ook voor willen betalen.

Maar om dit te realiseren, moet je er wel wat voor doen. Want alleen met een idee, los je geen probleem op. In dit doeboek leer je stap voor stap hoe je dit wel kunt realiseren. Wat je moet ondernemen, om jouw idee om te toveren naar een product of dienst, dat mensen helpt én waarmee jij je eigen geld kunt verdienen.

Omdat je veel van anderen kunt leren, geven 5 kindondernemers je handige tips en tools, die je helpen jouw droom te realiseren. Zij laten je zien, dat je nooit te jong bent om magie te creëren.

Het is belangrijk om jezelf te blijven aanmoedigen. Want tijdens dit ondernemingsavontuur gebeurt er altijd wel iets waar je geen rekening mee hebt gehouden. Dit doeboek laat je ook zien hoe je jouw inzet en doorzettingsvermogen kunt gebruiken, om van jouw onderneming een succes te maken. En dat is stiekem het meest magische aan ondernemen.

Van idee naar eigen baas, een hele mooie onderneming.

Zet hem op!

drukkerij Copy Company
dyve MEDIA
GELDBOOMPJE
7 141235 675397