

GRATIS INVULWERKBLAD

De Startberekening

wat kost jouw eigen merk op Bol.com, en wat hou je over?

Veel mensen starten zonder te weten hoeveel geld ze nodig hebben, of hoeveel ze per verkoop echt verdienen. Met dit werkblad weet je het in 30 minuten. Print het, of vul het in op je scherm.

Tip: vraag actuele tarieven altijd op bij de bron (Bol.com, je leverancier, je vervoerder). Tarieven veranderen, dit werkblad niet.

DEEL 1

Wat heb je nodig om te starten?

Vul per regel in wat het voor jou kost. Weet je het nog niet, zoek het op of noteer een schatting met een vraagteken.

Onderneming opstarten (ondernemingsnummer, boekhouding)	€ _____
Merkregistratie	€ _____
EAN-codes	€ _____
Stalen bij 2 à 3 leveranciers	€ _____
Eerste voorraad (aantal × inkoopprijs)	€ _____
Transport en invoerkosten	€ _____
Productfoto's	€ _____
Eigen verpakking en bijsluiter	€ _____
Advertentiebudget voor de eerste 2 maanden	€ _____
Buffer voor onverwachte kosten (reken ± 20%)	€ _____

Totaal startbudget: € _____

DEEL 2

Wat hou je over per verkoop?

Dit is de berekening die de meeste starters overslaan. Werk ze uit voor elk product dat je overweegt.

	Voorbeeld*	Jouw product
Verkoopprijs incl. btw	€ 29,95	
Btw eraf (deel door 1,21)	€ 24,75	
– Inkoopprijs per stuk	€ 6,00	
– Transport en invoer per stuk	€ 1,20	
– Commissie Bol.com (zie je verkopersaccount)	€ 3,70	
– Verzending of LVB-kosten per stuk	€ 4,00	
– Reserve voor retouren	€ 0,75	
– Advertentiekost per verkoop	€ 3,00	
= Winst per stuk	€ 6,10	

* Verzonnen ronde bedragen om de rekensom te tonen. Geen echte tarieven van Bol.com of van een leverancier.

ZO LEES JE HET

Deel je winst per stuk door je verkoopprijs excl. btw: dat is je marge. In het voorbeeld is dat $6,10 \div 24,75 =$ ongeveer 25%. Ligt je marge veel lager, dan heb je weinig ruimte voor retouren, prijsdruk of hogere advertentiekosten.

DEEL 3

Hoeveel moet je verkopen?

Wat wil je per maand overhouden?

€ _____

Je winst per stuk (uit deel 2)

€ _____

Aantal verkopen per maand nodig (bedrag ÷ winst per stuk)

stuks _____

Hoeveel stuks verkopen vergelijkbare producten nu ongeveer?

stuks _____

DEEL 4

Past het naast je job?

Uren per week die je vrij kan maken

uur _____

Vaste momenten (bv. dinsdag- en donderdagavond)

Klaar om te starten? Vink af:

- ☐ Ik ken mijn totale startbudget, inclusief buffer.
- ☐ Mijn product houdt minstens een gezonde marge over na alle kosten.
- ☐ Ik weet hoeveel ik per maand moet verkopen om mijn doel te halen.
- ☐ Ik heb vaste uren in mijn week vrijgemaakt.

VOLGENDE STAP

Wil je dit niet alleen doen?

Twijfel je over je cijfers of je productkeuze? Dat is precies waar we in onze begeleiding samen naar kijken, zodat je niet met je spaargeld gokt. Er zijn drie manieren om met ons te werken:

VITS Zelfstudie	De volledige cursus op eigen tempo, plus 1 call om je product te kiezen	€1.500 excl. btw
VITS Groepstraject	Groep van 3 tot 5, 5 maanden, om de 2 weken een live call	€2.500 excl. btw
VITS 1-op-1 Traject	Doorlopende persoonlijke begeleiding, zolang je actief bouwt	€5.000 excl. btw

PLAN EEN GRATIS KENNISMAKING

In 45 minuten kijken we samen naar jouw situatie en zeggen we eerlijk welk pakket bij je past. Ook als dat het goedkoopste is.

**Boek je moment via de link in onze mail, of stuur ons een bericht op Instagram:
@van.idee.tot.succes**

Meer weten voor je een gesprek plant? **De Bol.com Startgids** (29 pagina's, €49,99) neemt je stap voor stap mee van idee tot lancering.

“Je hoeft het niet perfect te doen. Je moet alleen de dure fouten vermijden.”

Samira & Soufiane, VITS Community