



# CHECKLIST - PART I

*voor succesvol online ondernemen en het  
handhaven van balans*



## Basisprincipes van ondernemerschap

- Duidelijke doelstellingen: Stel SMART-doelen (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch, Tijdgebonden) voor je bedrijf.
- Kennis van je doelgroep: Begrijp wie je klanten zijn en wat hun behoeften zijn.
- Stevige waarden en missie: Definieer de kernwaarden en missie van je onderneming; dit helpt bij besluitvorming en branding.



## Essentiële vaardigheden

- Communicatievaardigheden: Werk aan heldere en effectieve communicatie met klanten en teamleden.
- Marketingkennis: Beheers de basisprincipes van digitale marketing, zoals SEO, social media campagnes en emailmarketing.
- Financieel inzicht: Begrijp je financiën, inclusief cashflow, uitgaven en winstgevendheid.



## Productiviteit en tijdsbeheer

- Prioriteiten stellen: Gebruik hulpmiddelen zoals de Eisenhower-matrix om taken te prioriteren.
- Tools en technologie: Maak gebruik van projectmanagementtools (zoals Trello, Click-Up, Notion of Asana) om je workflow te organiseren.
- Dagelijkse of wekelijkse planning: Reserveer tijd om je week vooraf te plannen — inclusief tijd voor jezelf.



## Strategische netwerken

- Bouw relaties op: Neem deel aan netwerkevenementen en online communities zoals jouw Facebook-groep.
- Mentorschap zoeken: Zoek een mentor die je kan begeleiden bij belangrijke beslissingen.



## Balans tussen werk en privéleven

- Vaste werkuren: Stel duidelijke grenzen voor wanneer je werkt en wanneer je vrij bent.
- Zelfzorg: Plan regelmatig tijd voor ontspanning, fysieke activiteit en hobby's buiten het ondernemerschap.
- Mindfulness en reflectie: Neem dagelijks of wekelijks tijd om te reflecteren op je voortgang en welzijn. Dit kan een moment van meditatie of journaling zijn.



# CHECKLIST - PART II

*voor succesvol online ondernemen en het  
handhaven van balans*



## Continue ontwikkeling en leren

- Zelfeducatie: Volg regelmatig cursussen, webinars of lees boeken over ondernemerschap en gerelateerde onderwerpen om je vaardigheden te verbeteren.
- Feedback verzamelen: Vraag regelmatig feedback van je klanten en leads om te leren en te groeien.
- Deze checklist regelmatig herzien: Evalueer en update regelmatig de vaardigheden en inzichten in deze checklist om relevant te blijven



## Marketing en branding

- Consistente huisstijl: Zorg ervoor dat al je marketingmateriaal, van social media tot website, een consistente uitstraling en boodschap heeft.
- Contentstrategie: Bepaal een contentplan dat relevant is voor je doelgroep, inclusief blogs, video's en social media posts.
- Gebruik van testimonials en reviews: Verzamel en deel getuigenissen van tevreden klanten om vertrouwen op te bouwen.



## Klantrelatiebeheer

- Actieve klantenservice: Zorg voor een uitstekende klantenservice door toegankelijk te zijn en snel te reageren op vragen.
- Personalisatie van klantenervaring: Probeer een gepersonaliseerde ervaring te bieden aan je klanten door ze het gevoel te geven dat ze gehoord en gewaardeerd worden.
- Gemeenschap opbouwen: stimuleer interactie onder je klanten door online communities, zoals Facebook-groepen, waar ze vragen kunnen stellen en ervaringen kunnen delen.



## Statistieken en resultaten analyseren

- KPI's vaststellen: Definieer belangrijke prestatie-indicatoren om de voortgang van je bedrijf bij te houden.
- Regelmatige analyse: Voer periodieke analyses uit van je marketingcampagnes en verkoopresultaten om te zien wat werkt en wat niet.
- A/B-Testen: Test verschillende varianten van je marketingstrategieën om te zien welke het beste presteert.