



Basis stappenplan:

Waar moet je aan denken wanneer

je een bedrijf als VA of PA wilt gaan opzetten.

Dit is een basisstappenplan. Wanneer je voor jezelf besloten hebt dat je online ondernemer, Virtual Assistant of Personal Assistant wilt worden is het belangrijk eerst goed inzicht te krijgen in wie je bent, wie je kent, wat jij kan en wat je specialiteit is. Weet ook van jezelf waar je blij van wordt en waar je een kei in bent. Met andere woorden: waarvoor spring jij 's ochtends uit je bed?

Begin bij het begin. Ga stapje voor stapje te werk. Een goed begin is het halve werk!

Ken jezelf

- wat zijn je kwaliteiten
- wat zijn je kernwaarden
- wie ben je
- waar sta je voor

Probeer dit eens in 1 zin voor je zelf op te schrijven

Om te onderzoeken wie je bent of inzicht te krijgen in je kernwaarden kun je online testjes doen

Bijvoorbeeld

- <https://www.123test.nl/persoonlijke-waarden-test>
- <https://www.123test.nl/kerntypering>
- <https://www.123test.nl/jung-persoonlijkheidstest>
- <https://www.123test.nl/big-five-vijffactorenmodel>

Dit kan je helpen ontdekken wie je bent en waar jij voor staat.

Bepaal je doel

- ontdek waar je naartoe wilt, waar wil jij staan over 5 jaar, hoe ziet je bedrijf er dan uit?
- formuleer je doelen helder



Ken je klant

- welke soort diensten kan jij leveren, waarin ben jij uniek?
- waar heeft jouw potentiële klant behoefte aan

Bedrijf inrichten

- schrijf een ondernemersplan
- denk na over je personal branding
- bepaal je huisstijl
- schrijf je in bij de Kamer van Koophandel

Regel je financiën

- hoe ga je je administratie opzetten?

Bedenk welk boekhoudprogramma je wilt gaan gebruiken, of misschien laat je dat liever doen door een boekhoudkantoor. Er zijn veel online boekhoudprogramma's te vinden.

Jezelf verkopen

Om jezelf te verkopen is het prettig om te weten waar je goed in bent wat je wilt gaan doen. Wanneer je jezelf kent en weet welke activiteiten je gaat doen is het handig om van bijvoorbeeld 3 kernactiviteiten uit te gaan en daar je overige activiteiten in onder te brengen. Een overvloed aan activiteiten is niet overzichtelijk. Wanneer je een grondige schifting maakt en er aantal kernactiviteiten voor je zelf uit filtert geeft dat een beter overzicht dan 1 lange opsomming van activiteiten en vaardigheden.

DOELEN OPSTELLEN

Doelen opstellen

Wanneer je eenmaal helder hebt wie je bent en welke diensten je wilt aanbieden is het belangrijk om doelen voor jezelf te gaan opstellen. Dit is kun je doen door middel van de SMART methode. Ik geef hieronder beknopt weer waar dat voor staat. Online is hier veel meer informatie over te vinden.



SMART doelen gebruiken

Specifiek

Meetbaar

Acceptabel

Realistisch

Tijdgebonden

Specifiek

- wat wil ik bereiken
- wie is erbij betrokken
- waar gaat het gebeuren
- wanneer gaat het gebeuren
- waarom wil je het doel bereiken

Meetbaarheid

- welke eisen worden gesteld
- welke procedures moet je doorlopen
- welke normen worden er gehanteerd
- welke handleidingen moet je eventueel opstellen
- welke systemen ga je gebruiken

Acceptabel

- is het gestelde doel haalbaar

Zo niet, wat moet je dan bijstellen aan je plannen om het wel haalbaar te maken

Realistisch

- is het doel realistisch

Zo niet, wat moet je dan bijstellen aan je plannen om ze wel realistisch en uitvoerbaar te maken

Tijdgebonden

- spreek met jezelf een tijd af wanneer jij je bedrijf online wilt gaan aanbieden en houd je daaraan, maak een duidelijke planning.

Meer weten? Kijk op www.astridassists.nl