

Je **BUSINESS**

Creëer een business die voor j^ó werkt

ARANKA VAN DER VOORDEN



INHOUD

VOORWOORD	7
HOW TO READ THIS BOOK	12
1. MINDSET	
<i>Zijn voordat je kunt hebben</i>	14
■ Mindsettips van de expert – Nadja van Osch	25
■ Hoe doet zij het? Sarah Mendes over in het diepe springen	32
2. KLANTEN	
<i>Wat is het probleem? En de ideale klant</i>	40
3. GROW YOUR COMMUNITY, CREATE YOUR TRIBE	
<i>Creëer een omgeving die je omhoogtilt</i>	50
■ Communitytips van de expert – Emilie Sobels	62
■ Hoe doet zij het? Nicole Hoefsmit over het bouwen van een (online)community	69
4. THE GRIND	
<i>Procrastination en rise and grind</i>	78
■ Hoe doet zij het? Merel van der Wouden over ondernemen vanuit je superpower	93
5. DOELEN	
<i>Stel ze, verpletter ze</i>	102

6. IT'S ALL ABOUT THE MONEY	
<i>Begrotingen en alle manieren om geld binnen te krijgen</i>	114
■ Hoe doet zij het? Ilse van de Steege over het runnen van een franchise	129
7. SALES	
<i>The funnel is real</i>	136
■ Salestips van de expert – Tineke Zwart	149
8. INFLUENCERMARKETING 101	
<i>Er waren eens een merk, een agency en een influencer</i>	158
■ Influencermarketingtips van de expert – Celeste Izelaar	174
■ Hoe doet zij het? Sanny Verhoeven-Ruis over een duurzame personal brand	185
9. DIVERSIFY	
<i>Don't put your eggs in one basket</i>	194
■ Structuurtips van de expert – Shelley Barendregt	203
10. STOPPEN	
<i>Kappen als een baas</i>	212
■ Hoe doet zij het? Caroline Glasbergen & Merel von Carlsburg over stoppen	222 228
SLOTWOORD	234
TOOLS, LEES- EN LUISTERTIPS	237
DANKWOORD	239

VOORWOORD

Mijn eerste echte baan na mijn studie was als socialmediamanager bij een Rotterdams bedrijf dat on- en offline schoenen verkocht. Hoe ik die baan heb gekregen, snap ik zelf ook nog steeds niet. Sowieso door een flinke portie bluf, want mijn enige ervaring was dat ik zelf (te veel) op sociale media zat. Eigenlijk ook weer precies genoeg ervaring, nu ik er zo over nadenk, want niemand daar had enig idee wat ze met sociale media konden doen. Alleen dat ze er iets mee moesten was helder. En ik? Ik ging dat wel even cheffen.

De eigenaar van het bedrijf was zo'n typische 'baas-baas' naar wie iedereen luisterde. Alles wat hij zei werd als waarheid aangenomen en iedereen sprong op als hij binnenkwam. Ik vond het fascinerend. Mijn inner feminist vond er ook wel wat van en voelde veel weerstand tegen die cultuur, maar tegelijkertijd was deze man wel een rasondernemer en ik wilde zo veel mogelijk van hem leren.

Op een dag kwam hij het kantoor binnen, liep in een rechte lijn naar mijn bureau en zei: 'Twittermeisje (je snapt de reserveringen van mijn inner feminist), ik heb tienduizenden UGG's (nu niet meer zo hot hot hot, maar toen moest iedereen deze schoenen hebben) ingekocht voor de allereerste UGG-outlet van Europa. Ik huur de mooiste locatie van Rotterdam en jij moet hierover twitteren zodat heel het land het weet.' En weg was hij. Ik wist niet of ik moest lachen of huilen, want ik had geen idee hoe ik het hele land moest bereiken met Twitter. #help? Eén ding was zeker: *I was not equipped for the job.*

Dit is gelukkig niet het einde van het verhaal. Mijn redding bleek te zijn dat ik zelf de eigenaar was van twaalf paar UGG's (geen grap). Ik was dat meisje dat met haar moeder naar een willekeurig industrieterrein in Amsterdam reed en uren in de rij stond voor een paar tientjes korting op deze schapenwollen stapers. Ik was dus de ideale klant! Ik bedacht dat ik online een community moest gaan zoeken die mij kon helpen. En die bestond! De UGG-Lovers Hyvespagina had maar liefst 300.000 fans. Ze bespraken alles over... UGG's. Van welke nieuwe modellen en kleuren er wel in Amerika en niet in Nederland te koop waren, tot wanneer er ergens korting te vinden was (die kringen waren echt duur). Ik stuurde de moderator een berichtje en vroeg haar om hulp. Voor een paar gratis UGG's zou zij de outlet op haar pagina onder de aandacht brengen. Ze ging akkoord en deze tactiek liep als een trein, maar het was niet genoeg. Ik moest zeker weten dat die mensen uit het hele land ook daadwerkelijk zouden komen. Dus liet ik honderden gouden VIP-tickets drukken, die gewonnen konden worden. Wat je won? Korting kon ik niet geven, dus bedacht ik dat je hiermee de rij kon omzeilen en als eerste los kon gaan in de outlet. Hiermee manifesteerde ik meteen het idee van een enorme rij. Het werd zo'n groot succes dat de media met grote ploegen voor de deur stonden. Twittermeisje werd tijdelijk mediameisje en voor ik het wist stond ik daar, 23 jaar jong, aan *PowNews* uit te leggen dat er echt geen konijntjes werden doodgeknuppeld voor een paar UGG's. Toen de outlet na drie maanden dichtging, hadden we in die paar maanden meer bezoekers getrokken dan de Euro-mast in een heel jaar.

Ik ging weer terug naar mijn bureau op kantoor. Acht uur per dag, vijf dagen in de week. Er was alleen iets veranderd: ik had geroken aan de mogelijkheden die er zijn om te creëren, om van niets, iets te maken. Ik nam ontslag zonder enig idee *what was next*. Drie jaar en twee banen later ben ik pas mijn eerste

bedrijf gestart. Toen concludeerde ik wat ik al jaren om me heen hoorde: ik ben niet geschikt om in loondienst te werken.

Misschien lach je nu omdat je jezelf herkent. Is werken voor een baas ook nooit helemaal jouw ding geweest? Stroomt door jouw lijf ook ondernemersbloed en ben je altijd bezig met nieuwe kansen en mogelijkheden? Dan is dit boek voor jou; de ondernemer to be, de ondernemer die al langer bezig is en de ondernemer die net weer begonnen is met iets nieuws. Dat klinkt als heel wat verschillende ondernemers, maar ik heb ze allemaal in me zitten. Zodra je een idee in je hoofd hebt en erover nadenkt om er een business van te maken, begin je aan de cyclus van het ondernemen. En die stopt nooit. Ik kan nog zoveel ervaring hebben, maar er zijn altijd momenten dat dingen fout gaan, dat ik geen idee heb wat ik aan het doen ben, dat ik met iets stop, dat ik begin met iets nieuws. Je groeit, pakt de dingen misschien anders aan, maar aan die cyclus ontsnap je nooit. Dat is ook helemaal niet erg, want juist dat continu schuiven, af en toe terugvallen, uitvogelen hoe weer bigger en better terug te komen: dat is de fun van het ondernemen. De adrenaline en excitement die daarbij komen kijken zorgen ervoor dat ik nooit meer iets anders wil doen dan dat.

Dit boek is het boek geworden dat ik zo graag had gelezen vóóordat ik was begonnen met ondernemen. Wanneer ik nu terugdenk aan de tijd toen ik mijn eerste bedrijf begon, kan ik eigenlijk alleen maar lachen. Hoe ik met gestrekt been voor mijn droom ging om mijn eigen sportkledinglijn te lanceren en de nieuwe Nike te worden. Hoe ik met veel bluf en een gezonde dosis naïviteit de eerste investering van 100.000 euro binnenhaalde en later zwetend wakker werd bij het idee dat ik vijfduizend sportleggings moest gaan verkopen. Ik ken helemaal geen vijfduizend personen (nog steeds niet)! Wat weer leidde tot het bouwen van mijn eerste community op Instagram, Fitgirlcode, wat uiteindelijk

een eigen bedrijf werd. Die Aranka van toen, die zonder enige kennis of ervaring dacht dat ze twee totaal verschillende bedrijven tegelijkertijd kon opbouwen, die had dit boek effe moeten lezen.

‘Ondernemen is uit een vliegtuig springen en onderweg je parachute in elkaar zetten.’ Die uitspraak was destijds de screensaver van mijn laptop. Ik dacht voorbereid te zijn op het onbekende, en het kon mij ook niet echt raken want het hoorde erbij. Ik weet nog heel goed dat gevorderde ondernemers mij destijds waarschuwden voor allerlei valkuilen en dat ik met al mijn jonghondengedrag dacht: ik zie het wel, joe! Nadat ik alsnog in een paar van die valkuilen gestapt was, begon ik te luisteren naar de juiste mensen. De ondernemers die me niet bang maakten met hun eigen fouten, maar mij vanuit ervaring een voorsprong gaven. Toen dacht ik al: hoe fijn zou het zijn om de basis in een boek bij elkaar te hebben? Zodat je je gesterkt voelt en risico’s kunt nemen, ook op gebieden die voor jou nog heel erg nieuw zijn. Zodat je kunt ondernemen zonder gek te worden. Ondernemen is veelal pionieren, maar er zijn ook heel veel elementen waarbij je niet zelf het wiel hoeft uit te vinden, en die vind je allemaal in dit boek.

Er zijn al talloze tips op het gebied van ondernemen vastgelegd in boeken en op beeld. *The Lean Start-Up, No Rules Rules* (over het succes van Netflix): you name it, allemaal bronnen waar ik zelf heel veel inspiratie uit haal, maar wat zijn nou de concrete tips? Uiteindelijk vond ik die zelf nog het allermeeest op Instagram door het volgen van en contact leggen met vrouwelijke ondernemers over de hele wereld. Door te horen hoe zij het gedaan hebben en wat er bij hen allemaal goed en fout ging, leerde ik steeds meer mogelijkheden voor mijn

bedrijf herkennen. Online ontstond een cultuur van *take what you need, leave what you have to give*, en dat is precies de spirit van dit boek geworden. Neem de kennis die voor jou waardevol is en join de community op @prettyambitious_com om jouw unieke stukje kennis te delen met anderen.

Lange tijd heb ik getwijfeld of ik dit boek wel zou schrijven, want ik wist toch onmogelijk alles? Als ik een boek zou schrijven, dan moest dat wel iets toevoegen. Grappig genoeg is dit dus precies de start van die cyclus van het ondernemen. Enthousiast worden over een idee, toch enigszins aarzelen en dan hop, ervoor gaan. Ik had zelf de behoefte aan een handboek zoals dit in mijn kast, omdat er juist zoveel info is en ik niet in de rabbit hole van onlinemarketing en businesstips vast wil komen te zitten. En nee, ik weet inderdaad niet alles. Maar ik heb een fantastische tribe van vrouwen om mij heen die kunnen helpen. Dus ging ik aan de slag, benaderde het boek als het opzetten van een nieuwe business en deed wat ik ieder ander zou aanraden: vertel wat je weet, research wat je niet weet en betrek er experts bij om verschillende kanten te belichten.

Ik heb in al die jaren als onlineondernemer geleerd dat content eigenlijk alleen maar goed wordt van response. Dit boek is dan ook niet zozeer een succesverhaal of mijn persoonlijke verhaal, maar het is het product van alle blogs, Instagramposts en verschillende cursussen die ik door de jaren heen met ondernemers gedeeld heb. Alle reacties die ik kreeg van ondernemers, vragen van starters, én de kennis van diverse ondernemers uit mijn tribe. Zo is het getransformeerd van mijn boek naar een boek dat niet meer alleen van mij is, maar ook van een hele hoop andere female entrepreneurs. Les één voordat je aan dit boek begint is dan ook vooral: ondernemen doe je niet alleen.

HOW TO READ THIS BOOK

FOLLOW THE CYCLUS

Zoals je in het voorwoord hebt kunnen lezen, ben ik ervan overtuigd dat er verschillende fases van het ondernemen zijn die telkens weer terugkomen. Ze voelen misschien anders, want jij bent anders, maar verder is het een verdomd herkenbare cyclus. Op basis van dat principe is het boek opgesteld. Alle hoofdstukken kun je dus ook los lezen aan de hand van de fase waarin jij op dat moment zit. En het boek hoeft ook niet na één keer lezen op een Koningsdagkledje te belanden, want *trust me*, hoofdstuk 1 komt altijd weer terug in je leven.

BRING YOUR TRIBE

Ondernemen doe je niet alleen en dus moest dit boek ook niet alleen mijn boek worden. Vijf experts uit mijn tribe geven je praktische tips uit hun vakgebied en zeven female entrepreneurs delen hun ervaring over een bepaald onderwerp. Hoe is het bijvoorbeeld om een franchise te runnen? En hoe maak je van jouw superpower een bedrijf? Deze twaalf ondernemers hebben bovendien hun licht laten schijnen op de algemene hoofdstukken, dus door de hoofdstukken heen vind je ook hun tips en ervaringen.

THE GOOD, THE BAD & THE UGLY

Wat ik graag wilde creëren is een boek waar iedere ondernemer zich in kan herkennen en waarin geen onderwerp onbesproken zou blijven. Dit boek moest vooral niet een groot succesverhaal worden, maar ook de onzekerheden en dingen als ‘stoppen’ bespreken (de seks onder de ondernemers: iedereen doet het, niemand heeft het erover). Er is geen enkele ondernemer succesvol geworden van alleen maar succes. Dit boek gaat daarom niet alleen maar over de positieve kanten van ondernemen.

WORK WITH ME

Dit boek is geen quick fix. Je zult nooit uit mijn mond horen: lees dit boek en je wordt een succesvolle ondernemer. Lees dit boek en *get to work*, dat komt al meer in de richting. Om die reden vind je door het hele boek QR-codes waarmee je naar extra video's kunt, maar vooral ook veel opdrachten om concreet mee aan de slag te gaan. Nu je het boek hebt ben je *part of my tribe, and I've got your back*. Ik zal je accountable houden voor je doelen. Dit boek is pas het begin van een commitment met jezelf om dat bedrijf te bouwen dat voor jou werkt, en je zult – in dit boek, maar ook in je carrière – vooral zelf veel moeten doen om eruit te halen wat erin zit.

Hoofdstuk 1

MINDSET

*Zijn voordat je
kunt hebben*

Mindset. Een term waar ondernemers mee worden doodgegooid. Je schijnt er wat mee te moeten en het liefst nu meteen. Want mindset is alles en als die niet goed is... Dan kun je succes op je buik schrijven. Maar is dat wel zo? En wat de f is een mindset eigenlijk? Naar mijn idee begint ondernemen allereerst in je hoofd, je mind, en daarom vind je in dit eerste hoofdstuk ook alle ins en outs over en mijn visie op een sterke mindset in het ondernemerschap.

MIND, SET, GO

In het kort is mindset: hoe je hoofd in de wedstrijd staat. Met welke instelling sta je elke dag op? En hoe denk je over jouw kwaliteiten en je bedrijf? Als jij al met een negatieve mindset ergens aan begint – je denkt bijvoorbeeld al bij voorbaat dat je iets niet kunt – is het moeilijk om dat om te buigen naar iets positiefs, naar succes. Met een positieve mindset daarentegen – ik kán het – ben je weerbaarder bij tegenslag, zie je meer kansen en zul je ook meer kansen aantrekken. Het creëren van een positieve mindset is dus heel erg belangrijk. Maar is dat het enige wat je nodig hebt om succesvol te zijn? Zeker niet. Allereerst heb je helemaal niets aan een sterke mindset zonder actie. Hoe je het ook wendt of keert, die handjes moeten wapperen. Daarnaast zijn er genoeg omstandigheden die niet ‘te mindsetten’ zijn. Dat leerde ik op een genadeloze manier toen ik zwanger raakte: ik was misselijk, moe en ronduit ziek. Ik kon me helemaal rot visualiseren dat ik niet ziek was en die dag zou gaan vlammen, maar dat zorgde alleen maar voor teleurstelling. Ik kon niet anders dan een stap terugdoen en me overgeven aan de situatie (en de wc-pot). En zo zijn er nog veel meer voorbeelden

waarbij mindset niet alles is. Denk maar aan die ene pandemie. Je weet wel, begint met een c. Er zijn genoeg ondernemers die klap op klap te verwerken hebben gekregen en hun poster met daarop een zeer inspirerende mindsetquote inmiddels bij het grofvuil hebben gezet. En terecht. Denk dus niet dat alles aan mindset op te hangen is. Veel is maakbaar, maar in die manier van denken ligt ook het gevaar dat je je mindset, en dus jezelf, de schuld gaat geven als er iets mislukt of niet gaat zoals je had gehoopt. En dat is dan weer killing voor je mindset: 'Zie je wel, ik kan het dus niet.' Maar die conclusie zou verre van fair zijn.

FIXED & GROWTH MINDSET

Er zijn twee verschillende types mindset te onderscheiden: een *fixed* en een *growth mindset*. Heeft iemand een fixed mindset, dan is diegene van mening dat alles is wat het is en dat je daar niets aan kunt veranderen. Een lastige mindset, want zo iemand staat niet open voor feedback van anderen, zal zich er zelfs bedreigd door voelen en zal blijven doen wat hij of zij altijd al heeft gedaan. Mensen met een growth mindset voelen echter meer vrijheid om fouten te maken en wél iets nieuws te proberen. Het is: 'Ik kan het niet, want ik heb daar geen diploma voor' (hallo fixed mindset) versus 'Volgens mij kan ik het en wat nou als ik het gewoon probeer?' (hallo growth mindset).

Het is nu ook weer niet zo dat de ene persoon een fixed mindset heeft en de andere een growth mindset. 'Transformeer jezelf naar iemand met een growth mindset en je zult slagen in het leven.' Zo werkt het niet. Er is namelijk niemand op deze planeet die niet zijn eigen fixed mindset heeft om tegen te vechten. Als kind beginnen we allemaal met een growth mindset. De *sky is the limit* en hoezo kunnen we niet morgen naar de maan? Maar hoe ouder we worden, hoe meer ervaringen we oppikken die onze fixed mindset vormen. Het zijn overtuigingen over onze kwaliteiten, gebaseerd op gebeurtenissen in ons leven en hoe de mensen om ons heen tegen de wereld aankijken: ook wel *limiting beliefs* genoemd.

Hoe is haar mindset?

Ik kwam uit het bedrijfsleven en heb altijd in loondienst gewerkt. Toen ik net begon met mijn bedrijf had ik nog een werknemersmindset, en dat is echt iets heel anders dan een ondernemersmindset. Een ondernemer heeft veel meer een growth mindset, is veel meer bereid om risico te nemen en ergens in te investeren. Wat mij heel erg geholpen heeft om die transitie in mindset te maken, was het nemen van een businesscoach en het bouwen van een community van ondernemers om mij heen die net iets verder waren dan ik. Ik heb van hen geleerd dat investeren loont, en zij gaven me net dat extra zetje om risico te nemen en ervoor te gaan. Losbreken van die werknemersmindset heeft mij zoveel opgeleverd. Ik ben gegroeid als persoon, maar mijn business is ook ontzettend gegroeid.

MEREL VAN DER WOUDE, ONDERHANDELCOACH

LIMITING BELIEFS

Iedereen heeft limiting beliefs: een set aannames die je groei kunnen saboteren en die altijd op de loer liggen om zomaar opeens weer boven water te komen doordat je getriggerd wordt door het een of ander. Daarom schrijf ik iets nooit meteen af, ook niet als het niet goed voelt. Stel, ik lanceer een product en ergens heb ik niet het gevoel dat het iets gaat worden, dan kijk ik altijd dieper naar waar dat gevoel vandaan komt. Is het omdat ik het echt een slecht product vind? Omdat ik het eigenlijk niet wil? Voel ik me onzeker omdat ik me meet aan andere mensen die al veel verder zijn? Of vind ik het gewoon spannend omdat ik het nog nooit gedaan heb? Mijn gevoel is stap 1, maar bedenken waar dat gevoel vandaan komt is stap 2. Als ik die bron van onzekerheid namelijk heb gevonden, dan kan ik die ook erkennen en er iets aan doen. Die

onzekerheid ombuigen tot een zekerder gevoel bijvoorbeeld, of er toch voor kiezen om met iets te stoppen. Stoppen wordt vaak gezien als falen en dat is een mega limiting belief dat ervoor kan zorgen dat je uiteindelijk veel te lang met iets doorgaat.

Het goede nieuws is dus dat je jezelf kunt trainen en kunt leren hoe je met je limiting beliefs kunt omgaan. Dat doe je door ze in de eerste plaats te herkennen en daarna uit je fixed mindset te komen en naar een growth mindset te gaan. Daar bestaat echter niet één bepaalde succesformule voor. Iedereen is anders, heeft andere overtuigingen en zijn eigen unieke mix van tools nodig om hiervan los te breken. Maar dat je moet los zien te komen van die beperkende aannames als je succesvol wilt ondernemen is een feit. Zonder een growth mindset had ik het zeker niet gered. Je probeert iets uit, en van de uitkomst, goed of slecht, leer je en groei je weer verder. Dat is ondernemen en dat is een cyclus die je als ondernemer continu herhaalt.

Hoe is haar mindset?

Twee jaar geleden, toen ik net met mijn bedrijf begon, was ik me nog weinig bewust van mijn toegevoegde waarde. Ergens had ik de overtuiging: wie denk jij wel niet dat je bent om te geloven dat jij (naast al die andere gevestigde bedrijven en managers) nog met een eigen bedrijf kunt komen en iets toe kunt voegen? Ik ben van nature ook nooit heel zelfverzekerd geweest, dus daar ben ik nu echt in aan het groeien omdat ik weet hoe belangrijk zelfvertrouwen is. Ook om aan anderen mee te kunnen geven en te zorgen dat zij gaan geloven in en mee willen werken aan mijn ideeën. Als ik nu mijn dromen en gedachten blokkeer, of te ver doorga in mijn realisme en het zien van zogenaamde beren op de weg, dan spreek ik mezelf streng toe dat ik moet denken in kansen en

oplossingen. Wat mij helpt, is kijken naar de resultaten die er al zijn. Niets is meer empowering dan beseffen dat mijn klanten, stuk voor stuk zelf enorm succesvolle ondernemers, graag willen dat ik ze ondersteun en adviseer.

CELESTE IZELAAR, FOUNDER CITALENT

NEW LEVEL, NEW DEVIL

Je mindset is dynamisch en moet meegroeien met je bedrijf. Bij elke fase van het ondernemen past een andere mindset. Het kan zomaar zijn dat de mindset die je in eerste instantie zo ver gebracht heeft, je nu inmiddels tegenhoudt en juist is gaan functioneren als een limiting belief. Misschien was je er in het begin van overtuigd dat jij de beste persoon was voor jouw klanten. Die mindset leverde je heel veel klanten op, maar nu je vol zit groei je niet meer verder, omdat je bent gaan geloven dat jij ook de enige bent die je klanten kan helpen.

Vroeger dacht ik bijzonder weinig na over mindset. Ik ben uit niet-lullen-maar-poetsenhout gesneden. Dat heeft me heel veel gebracht, maar ik merkte op een gegeven moment dat precies die filosofie (met hard knallen kom je er) ook mijn valkuil was. Want ook toen ik niet meer happy of in balans was, ramde ik door. Ik stond er niet bij stil of de stip op de horizon, wie ik wilde zijn toen ik met mijn bedrijf begon, eigenlijk nog wel klopte. Toen ik erachter kwam dat het antwoord daarop nee was, merkte ik dat het moeilijk bleef om dat toe te geven. Je weet het, je voelt het; maar je hebt dat doel zo hard van de daken geschreeuwd, je was er zo van overtuigd... Dan stop je niet zomaar. Stoppen is falen, en een klap voor je identiteit, een mega limiting belief. Maar het is geen reden om dan toch maar door te gaan. Daarom is het zo belangrijk om je gevoel altijd te ontleden en aan je mindset te blijven werken.