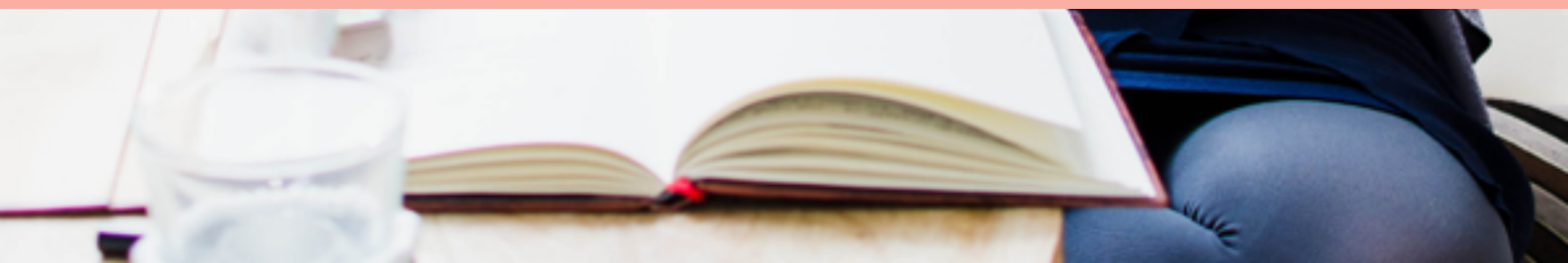


# Money Mastery!



Know Your Numbers



# Know your Numbers

Inzicht in en verbeteren van jouw cijfers is de beste manier om jouw bedrijf te laten groeien.

Het zorgt ervoor dat jij met gemak meer omzet en winst behaalt. In deze masterclass maak jij jouw eigen groeiplan met behulp van jouw cijfers.

**Er zijn 4 soorten cijfers die jij in jouw bedrijf bij moet houden:**

**Financiële cijfers**

**Omzet cijfers**

**Marketing cijfers**

**Klant cijfers**



## Financiële cijfers

Hoeveel verkopen moet je realiseren om jouw doelen te bereiken? Dit is hele nuttige informatie voor jouw bedrijf. Op basis hiervan kun je jouw bedrijf inrichten en jouw plan maken.

**Hiervoor heb je de volgende cijfers nodig:**

| Soort                                        | Cijfer |
|----------------------------------------------|--------|
| Totale indirecte Kosten                      | €      |
| Winstmarge per product                       | €      |
| Break-even punt                              | €      |
| Aantal verkopen voor break-even punt         |        |
| Totale benodigde omzet voor gewenste inkomen | €      |
| Aantal verkopen voor gewenste inkomen        |        |

Deze cijfers kun je terugvinden in jouw winstgevende plan en bij de berekening van jouw prijzen. Hiervan zijn 2 aparte masterclasses. Heb je deze nog niet gedaan? Doe deze dan eerst en kom daarna terug naar deze masterclass.



## Omzet cijfers

Hoeveel omzet en geld komt er nu al binnen in jouw bedrijf?

Deze informatie heb je nodig om een beginpunt te bepalen. Hoe gaat het nu al? Met de cijfers in de volgende onderdelen kunnen we dit dan gaan verbeteren.

| Soort                                  | Cijfer |
|----------------------------------------|--------|
| Omzet deze maand                       | €      |
| Omzet dit kwartaal                     | €      |
| Omzet dit jaar                         | €      |
| Omzet die echt binnenkomt deze maand   | €      |
| Omzet die echt binnenkomt dit kwartaal | €      |
| Omzet die echt binnenkomt dit jaar     | €      |
| Omzet per product                      | €      |

Deze cijfers zijn terug te vinden in jouw winstgevende plan en jouw cashflow-overzicht. Hiervan zijn 2 aparte masterclasses. Heb je deze nog niet gedaan? Doe deze dan eerst en kom daarna terug naar deze masterclass.

Op basis van deze cijfers kun jij jouw toppers identificeren. Dit zijn de producten die je makkelijk verkoopt EN die een hoge winstmarge hebben.

Mijn toppers zijn:



# Know Your Numbers

## Marketing cijfers

Om steeds nieuwe klanten te krijgen, zal je steeds nieuwe mensen moeten bereiken. Het is dus belangrijk dat je hiervan ook de cijfers bijhoudt.

Vul jouw cijfers hieronder in:

| Soort             | Aantal | Kosten |
|-------------------|--------|--------|
| Mailinglijst      |        |        |
| Facebook          |        |        |
| Instagram         |        |        |
| LinkedIn          |        |        |
| Twitter           |        |        |
| Gratis gesprekken |        |        |
| Webinar           |        |        |
| Challenge         |        |        |
| Event             |        |        |

Een waardevolle analyse die je kunt maken is om per marketingkanaal te kijken hoe jij aan de aanmeldingen komt.

Zo kom ik aan mijn aanmeldingen:

| Soort             | Hoe |
|-------------------|-----|
| Mailinglijst      |     |
| Facebook          |     |
| Instagram         |     |
| LinkedIn          |     |
| Twitter           |     |
| Gratis gesprekken |     |
| Webinar           |     |
| Challenge         |     |
| Event             |     |

## Klant cijfers

Om erachter te komen hoe effectief jouw marketingkanalen zijn, is het zaak om naar jouw klantcijfers te kijken.

Vul hieronder in, hoeveel klanten je uit jouw kanalen hebt gehaald en wat dat je gekost EN opgeleverd heeft:

| Soort             | Aantal klanten | Kosten per klant | Opbrengst per klant |
|-------------------|----------------|------------------|---------------------|
| Mailinglijst      |                | €                | €                   |
| Facebook          |                | €                | €                   |
| Instagram         |                | €                | €                   |
| LinkedIn          |                | €                | €                   |
| Twitter           |                | €                | €                   |
| Gratis gesprekken |                | €                | €                   |
| Webinar           |                | €                | €                   |
| Challenge         |                | €                | €                   |
| Event             |                | €                | €                   |

Je weet nu precies welk marketingkanaal rendabel is.

Deze analyse gaat uit van 1 verkoop. Maar als het goed is heb jij jouw aanbod zo ingericht dat je aan 1 klant meer kunt verdienen. Dit verhoogt de opbrengst van de klant natuurlijk. Daarom is het ook belangrijk om hier inzicht in te krijgen.





## Know Your Numbers

Het beste maak je deze analyse per product. Vul jouw cijfers hieronder in:

| Soort                      | Cijfer |
|----------------------------|--------|
| Klantwaarde                | €      |
| % Upsell                   | %      |
| Klantwaarde in de toekomst | €      |

Door het doen van deze analyses weet jij nu precies wat welke producten en kanalen jou het meeste opleveren. Hier ga je nu vol op in zetten en deze ga je opschalen. Op deze manier kun je snel meer omzet en winst realiseren.



# Mijn groeiplan

Dit kanaal werkt voor mij het best:

Deze salesactiviteit werkt voor mij het best:

Dit product levert mij het meeste op:

Zo ga ik opschalen:

Extra leads die ik wil hebben:

Zo ga ik deze binnenhalen:

Extra keren dat ik mijn salesactiviteit ga doen:

Extra verkopen die ik ga realiseren:

Extra omzet die mij dit oplevert:

