



DAG 4

OPLEIDING TOT PROFESSIONAL ORGANIZER VOOR PARTICULIEREN

Trechter – Dag 1

- **Verschillende markten:** particuliere markt, zorgmarkt en gewone particuliere markt
- **Verschil tussen** personal organizer en professional organizer
- **Doelgroepen en niches** kiezen vanuit achtergrond, interesse en marktvraag
- **Eerste verkenning** van het Organizertraject

Trechter – Dag 2

- **Coaching:**

De cliënt moet zelf in beweging komen en zelf keuzes leren maken

Kleine, haalbare stappen gebruiken om besluitvorming mogelijk te maken

- **Methodieken:**

Focusplek bepalen en vooraf bewaarcriteria bespreken, opvolging bewaken, evalueren

Trechter Dag 3

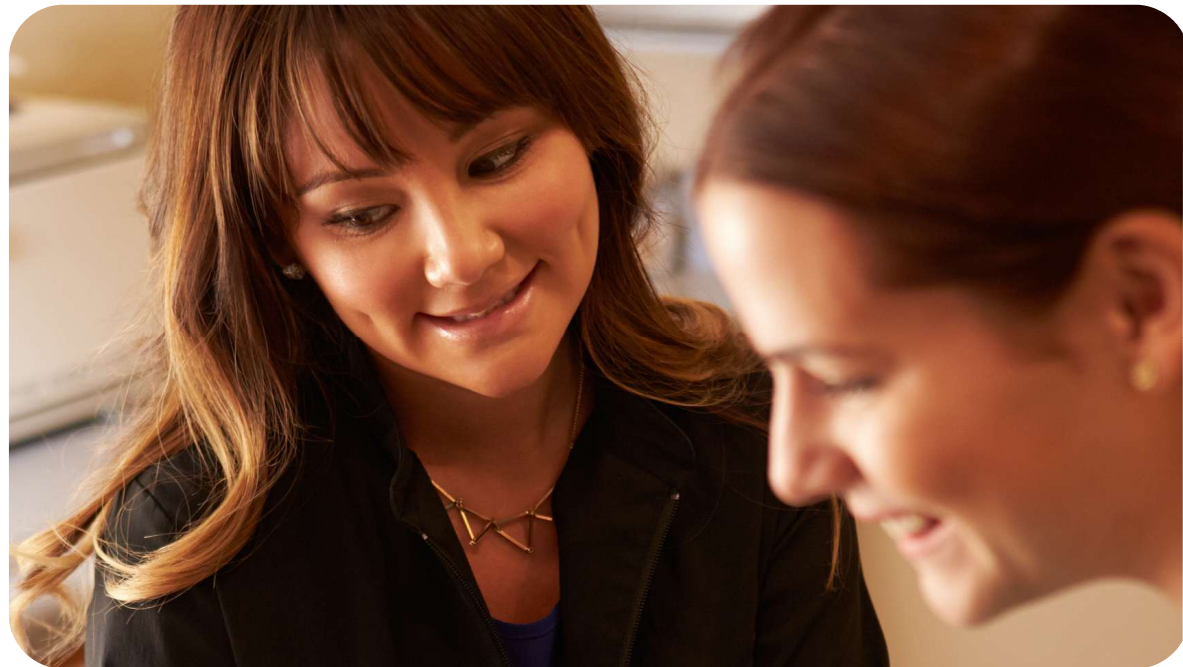
- **De stage:** niet perfect hoeven zijn, maar toepassen en leren
- **Oplossingsgericht coachen**
Het recept, intern/extern motiveren, doelen stellen, wondervraag & successspiraal, navigeren in complexe situaties, (h)erkennen neurodivergent brein

Trechter Dag 4

- **De reis als ondernemer: ondernemingsplan:**
effectieve bedrijfsvoering en administratie
- **De klantreis: marketingplan:**
effectieve vindbaarheid & zichtbaarheid:
Know, Like, Trust
Funnels ⇔ Avonturen laten beleven
De Marketing Tornado ⇔ de Ster
Netwerken en pitchen

PROGRAMMA

- Effectieve bedrijfsvoering
Effectieve Marketing
- Elevator pitches
- De belangrijkste les
- Uitreiking+ Foto 😊



Leerdoelen van dag 4

Aan het eind van vandaag...

...KUN JE

- een ondernemingsplan opzetten
- je rechtsvorm en fiscale situatie bepalen
- je doelgroep kiezen en onderzoeken
- een KLT-aanbod ontwerpen: weggever > proefmonster > privilege
- je elevator pitch houden

...HEB JE

- je marktonderzoek gedaan
- je KLT-schema op papier
- je eerste 3 netwerkafspraken gepland

NIEUW

Tip: sluit elk blok af met een mini-check op deze doelen - zo blijft iedereen in de leerstand.



OPOP

EFFECTIEVE BEDRIJFSVOERING

DAG 4

Een eenmanszaak runnen als Professional Organizer voor Particulieren

Praktisch overzicht van alle belangrijke bouwstenen van je bedrijf

1 Positionering & doelgroep



- Wie help je?
- Welke problemen los je op?
- Specialisatie en onderscheidend vermogen

2 Aanbod & diensten



- Intake en kennismaking
- Opruimen, ordenen en structureren
- Pakketten, losse sessies en nazorg

3 Klantproces



- Intake
- Plan van aanpak
- Uitvoering, evaluatie en vervolg

4 Marketing & zichtbaarheid



- Website en SEO
- Social media en nieuwsbrief
- Netwerk, reviews en mond-tot-mondreclame

5 Verkoop & acquisitie



- Kennismakingsgespreken
- Offertes en opvolging
- Omgaan met bezwaren en conversie

6 Financiën



- Tarieven bepalen
- Omzet, kosten en winst
- Buffer, cashflow en belastingreservering

7 Administratie



- Facturen en boekhouding
- Urenregistratie
- CRM, agenda en klantdossiers

8 Juridisch & AVG



- KVK en btw
- Algemene voorwaarden
- Privacy, toestemming en gegevensbeheer

9 Praktische organisatie



- Planning en reistijd
- Werkmaterialen en checklists
- Efficiënte werkprocessen

10 Professionaliteit



- Heldere communicatie
- Grenzen stellen
- Vertrouwelijkheid en betrouwbaarheid

11 Ontwikkeling & kwaliteit



- Opleiding en bijscholing
- Intervisie en reflectie
- Methodiek en kwaliteitsbewaking

12 Ondernemer blijven



- Energie en balans
- Zelfzorg en werkdruk
- Visie, doelen en groei



Succesvol ondernemen als Professional Organizer vraagt om vakkennis, ondernemerschap, structuur, zichtbaarheid en een sterke klantgerichte aanpak.



Je eigen onderneming runnen als Professional Organizer

Alles wat erbij komt kijken bij een eenmanszaak voor particulieren — in één overzicht

Opstarten & structuur

- Naam kiezen & checken
- Inschrijving bij de KvK
- Rechtsvorm: eenmanszaak
- Zakelijke rekening
- Algemene voorwaarden

Geld & belasting

- BTW / KOR (< €20.000)
- Inkomstenbelasting
- Urencriterium: 1.225 uur
- Zelfstandigen- & startersaftrek
- Boekhouding & facturen

Verzekeringen

- Zorgverzekering (verplicht)
- Bedrijfsaansprakelijkheid
- Arbeidsongeschiktheid (AOV)
- Rechtsbijstand
- Auto zakelijk gebruik

Pensioen & buffer

- AOW als basis
- Lijfrente via jaarruimte
- Sparen & reserves
- Buffer voor mindere maanden
- Op tijd beginnen

Marketing & zichtbaarheid

- Doelgroep & niche
- Know · Like · Trust
- Website & vindbaarheid
- Social media & content
- Netwerken & pitchten

Klant & dienstverlening

- Intake & offerte
- Coachende aanpak (4 O's)
- Pakketten & tarief
- Plannen & opvolgen
- Evalueren & review

Privacy & professie

- AVG / persoonsgegevens
- Discretie & vertrouwen
- Beroepsvereniging
- Bij- & nascholing
- Intervisie & vakkennis

Jij als ondernemer

- Missie & visie
- Sterke & zwakke kanten
- Doelen stellen
- Werk-privé & energie
- Plezier blijven houden

Glijbaan voor het blok bedrijfsvoering

HERKENBARE SITUATIE

**"Je eerste klant zegt ja.
En dan?"**

- Mag je dit factureren?
- Moet je btw rekenen?
- Ben je nu 'ondernemer'?
- Wat moet je regelen voor je begint?

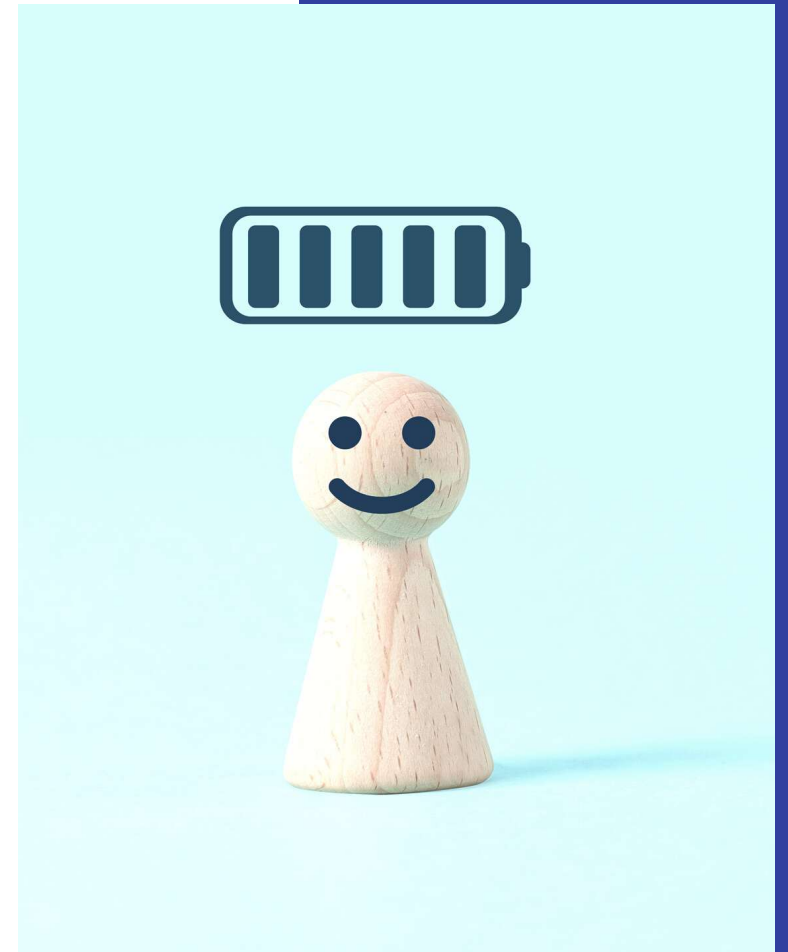
DOEN · BUZZ

Deel met je buur (2 min): wat is je grootste vraag of angst over 'het zakelijke'?

Ondernemingsplan

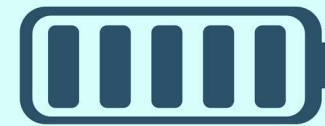
- De Ondernemer
- De Onderneming
- Het Marketingplan
- Het Financiële plan

Zie <https://dehuishoudcoach.nl/documenten-opop/>



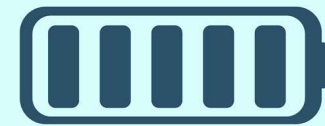
De Ondernemer

- Wie ben jij?
 - Wat zijn jouw sterke kanten?
 - Wat zijn jouw zwakke kanten en hoe los je dat op?
 - Missie & Visie
-



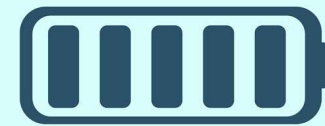
De Onderneming:

- De naam bedenken en controleren
- KVK-inschrijving
- Rechtsvorm
- Verzekeringen afsluiten



Belastingen

- **Omzetbelasting**
 - < 2.200 jaarwinst geen kvk, geen ondernemer
- < 20.000 jaarwinst KOR
- **Inkomstenbelasting**
 - > 1225 uren (urencriterium) = ondernemer
 - Zelfstandigenaftrek | MKB-winstvrijstelling
 - Startersaftrek
- **Vennootschapsbelasting**
 - Een BV is pas voordeliger bij > 120.000 jaarwinst



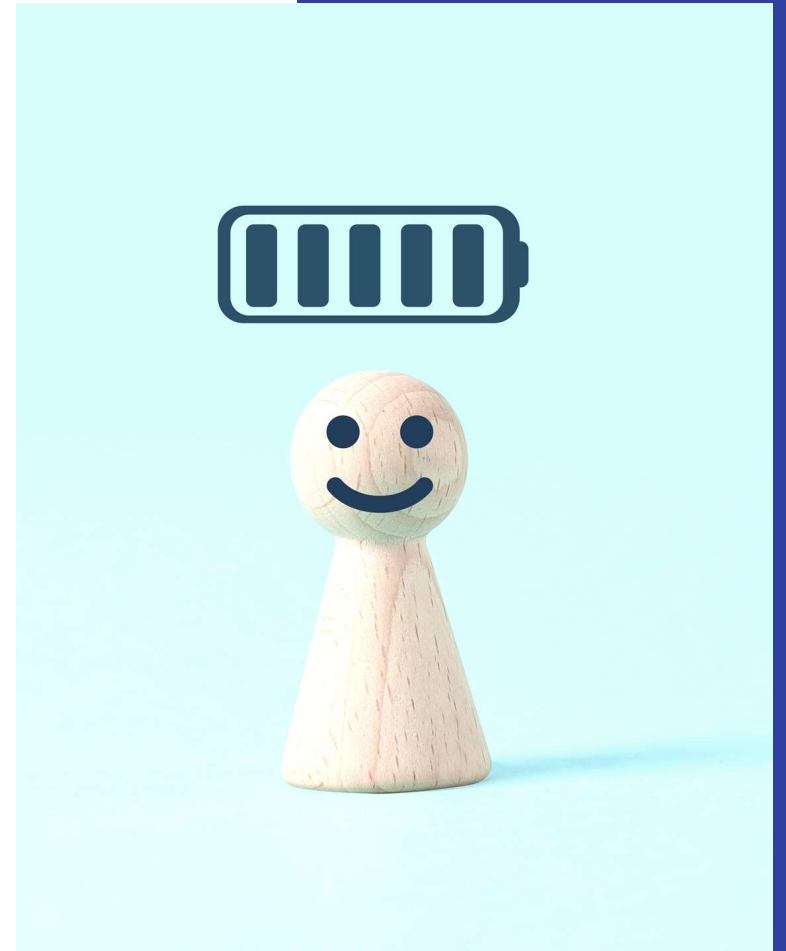
Belasting & cijfers:

Waar of niet waar?

- 'Onder 20.000 euro omzet hoef je geen btw te rekenen.'
- 'Met 1.225 uur ben je ondernemer voor de fiscus.'
- 'Een BV is voordeliger.'

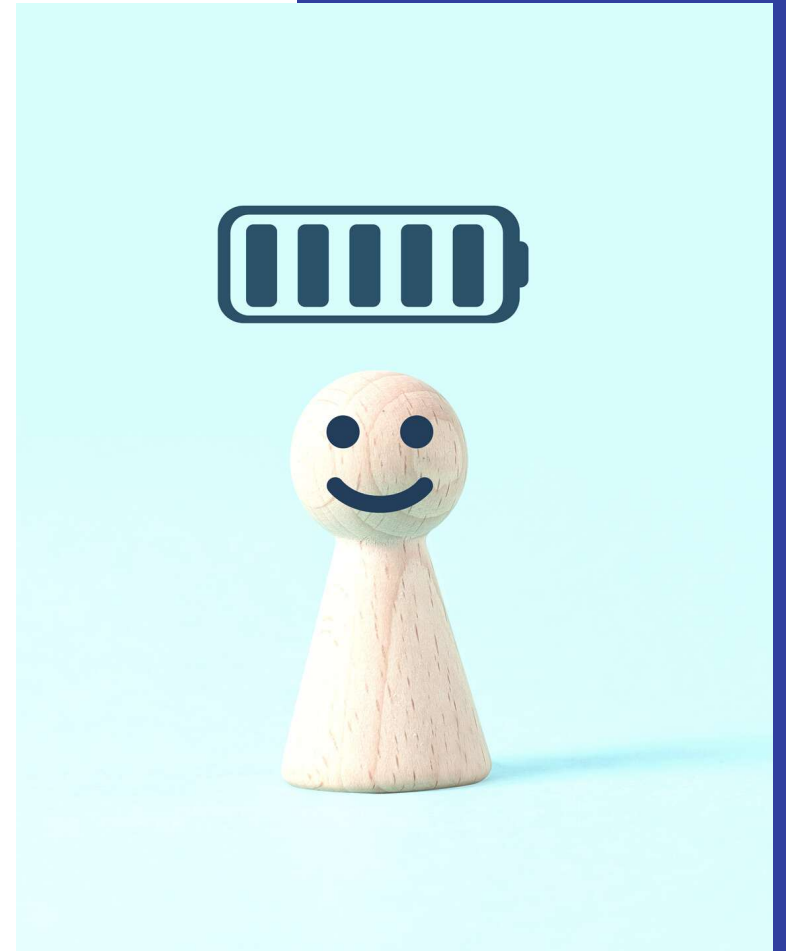
Het financieel plan

- Investeringsbalans
- Liquiditeits/exploitatiebalans
- De balans
- De winst & verliesrekening



Kosten

- Telefoon/internet
 - Kantoor
 - Verkoopkosten
 - Verzekeringen
 - Overige kosten
-



<u>Investeringsbegroting</u>						
Vaste activa				Eigen inbreng		
Inventaris	€ 0,00			Activa in bezit		€ 0,00
				Contante inbreng (bijv. spaargeld)		€ 0,00
				Leningen		€ 0,00
Vlottende activa				Financiering		
Aanloopkosten	€ 0,00			Financiering kredietverstrekker		€ 0,00
Promotiekosten	€ 0,00					
Kas (reserve)	€ 0,00					
Totaal	€ 0,00		Totaal			€ 0,00

[illegible]

Winst en verliesrekening (resultatenrekening)						
	Beginbalans	Beginbalans	Verlies	Winst	Eindbalans	Eindbalans
	Debet	credit	Debet	Credit	Debet	Credit
Activa						
<i>lig. middelen (bank)</i>	€ 0,00				€ 0,00	
Eigen vermogen		€ 0,00				€ 0,00
Vreemd vermogen		€ 0,00				€ 0,00
Omzet				€ 0,00		
BTW regeling kleine zelfstandigen				€ 0,00		
Kosten			€ 0,00			
Winst			€ 0,00			
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Totaal	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

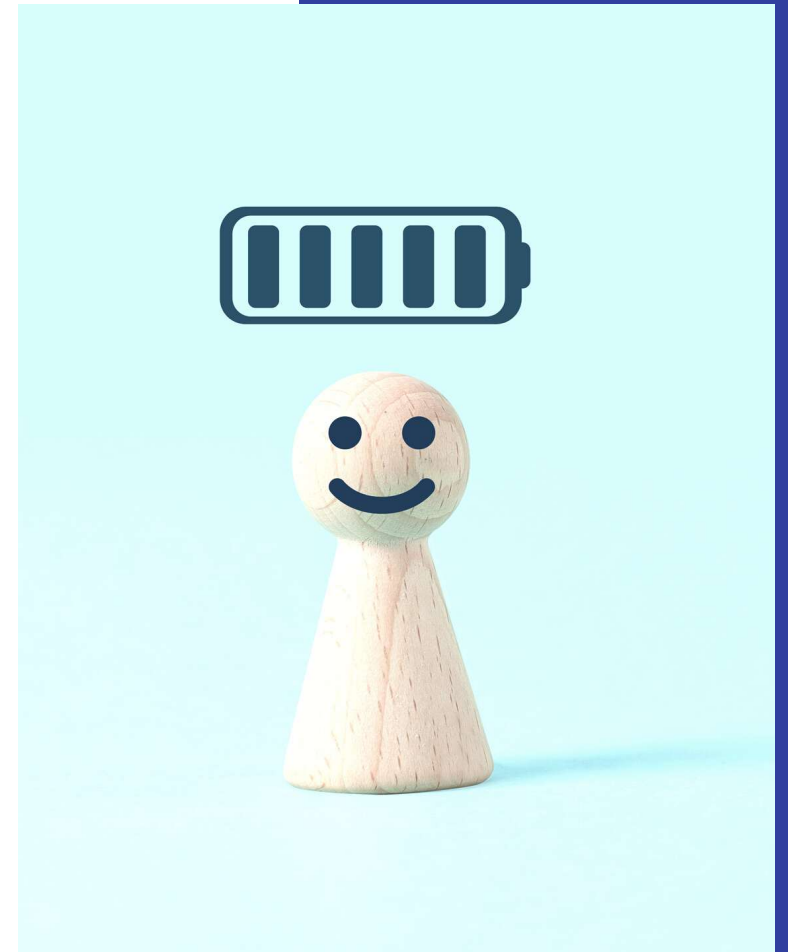
Winst en verliesrekening (resultatenrekening)

Fictief voorbeeld – startende Professional Organizer – 2e helft 2026 (juli t/m december)

	Beginbalans Debet	Beginbalans credit	Verlies Debet	Winst Credit	Eindbalans Debet	Eindbalans Credit
Activa						
liq.middelen (bank)	€ 2.000,00				€ 19.000,00	
Eigen vermogen		€ 2.000,00				€ 19.000,00
Vreemd vermogen		€ 0,00				€ 0,00
Omzet				€ 25.000,00		
BTW regeling kleine zelfstandigen				€ 0,00		
Kosten			€ 8.000,00			
Winst			€ 17.000,00			
Totaal	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 25.000,00	€ 25.000,00	€ 19.000,00	€ 19.000,00

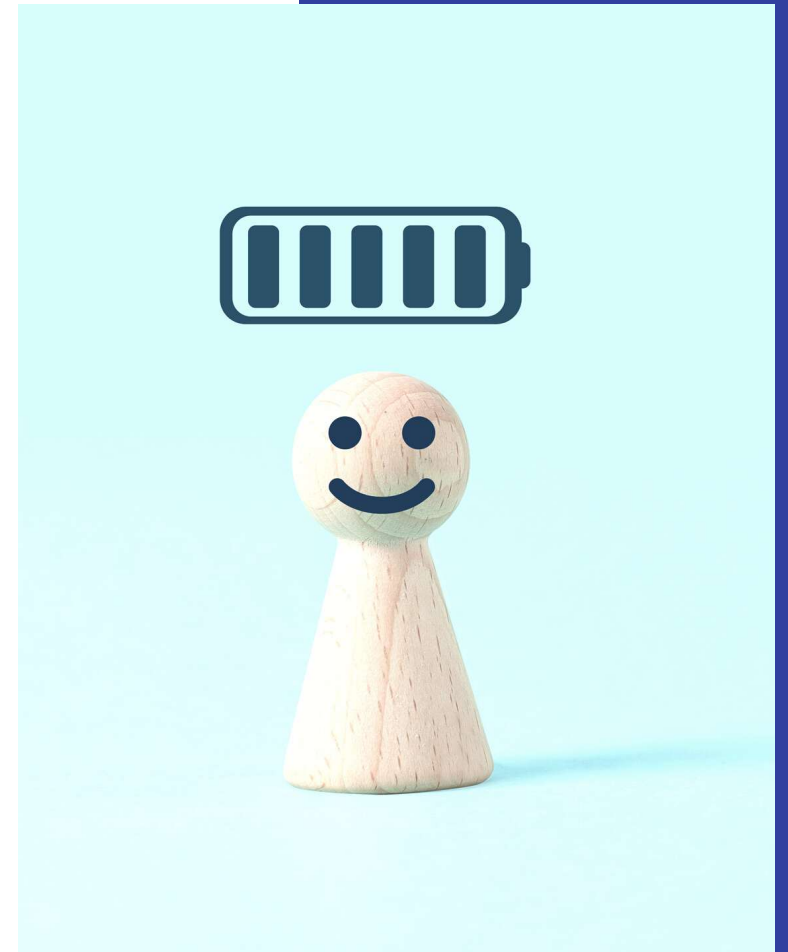
Marketingplan

- Het idee
 - De doelgroep
 - De marktanalyse
 - De concurrentie-analyse
 - SWOT-analyse
 - Marketingmix (de 5 P's)
-



Marketingmix

- Product
 - Prijs
 - Plaats
 - Promotie
 - Personeel
-



DOEN · 1-ZIN-OPDRACHT

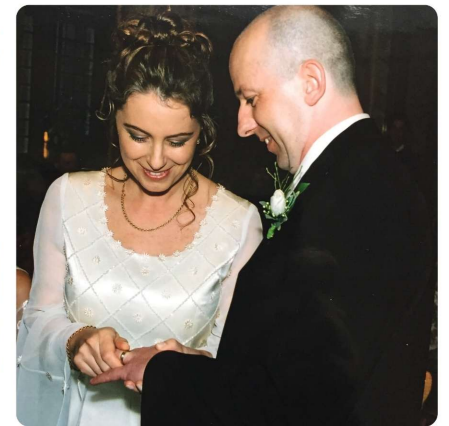
"Ik help [wie] met [welke pijn] naar [welk resultaat]."

Voorbeeld: *"Ik help mensen met een vol huis van chaos naar rust en ruimte in hun hoofd en huis."*

Oefening 1

Doe je marktonderzoek

WIL JE MET
ME
TROUWEN?



Know Like Trust - keten



KNOW
(KENNEN)



LIKE
(LEUK VINDEN)



TRUST
(VERTROUWEN)

Belangrijk: Eerst je doelgroep bepalen

De 6 principes van Cialdini

1

Wederkerigheid

Geef eerst — de klant volgt vanzelf

2

Commitment en consistentie

Kleine ja's leiden tot grote ja's

3

Sociale bewijskracht

Anderen doen het ook — dus het werkt

4

Sympathie

Mensen kopen van mensen die ze aardig vinden

5

Autoriteit

Expertise wekt vertrouwen

6

Schaarste

Beperkte beschikbaarheid prikkelt tot actie

Belangrijk: Eerst je doelgroep bepalen

Cialdini

1 Wederkerigheid

2 Commitment

3 Sociale bewijskracht

4 Sympathie

5 Autoriteit

6 Schaarste

DOEN

Kies 2 principes. Schrijf voor elk een concrete actie voor jouw aanbod.

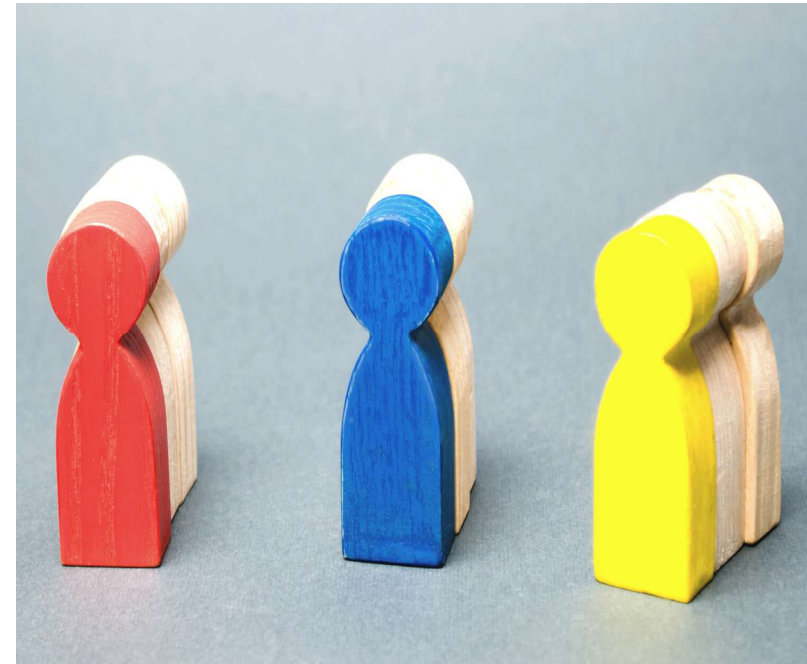
Voorbeeld - Sociale bewijskracht > twee klantreviews op je weggever-pagina.

DOELGROEP KIEZEN DIE BIJ JOU PAST

- * kennis
- * ervaring
- * kring



STEM JE AANBOD AF
OP JE DOELGROEP



3 SOORTEN AANBOD

GRATIS PRAKTISCHE TIPS

GOEDKOOP PROEFMONSTER

GELUKKIGMAKEND PRIVILEGE



GRATIS De Weggever

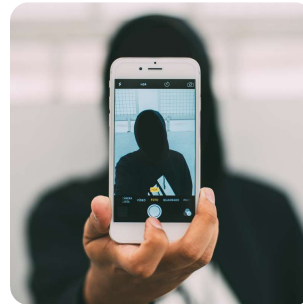


GRATIS WEGGEVERS

- helpen direct een echt probleem oplossen



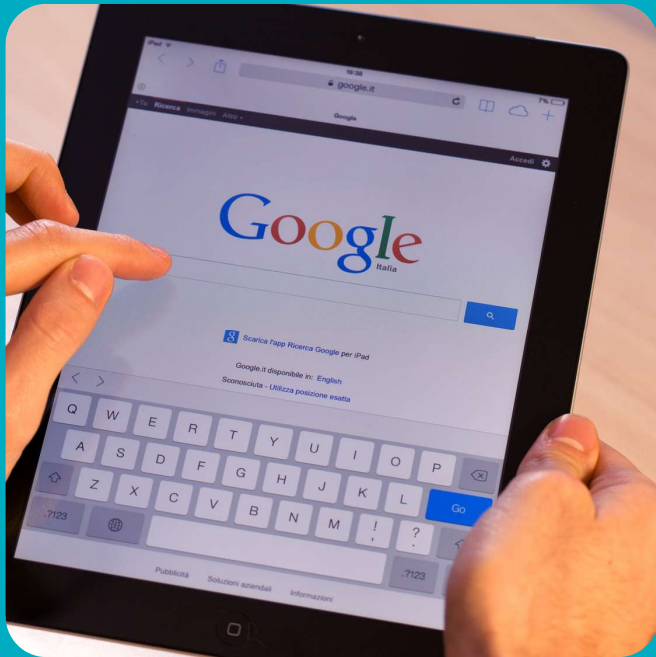
Gebruiken in het 'Know' stadium



Gericht op onbekenden



Contactgegevens(s) verzamelen, bijv. e-mailadressen



INSPIRATIE EN IDEEËN OPDOEN VIA GOOGLE/AI

Zoekterm +

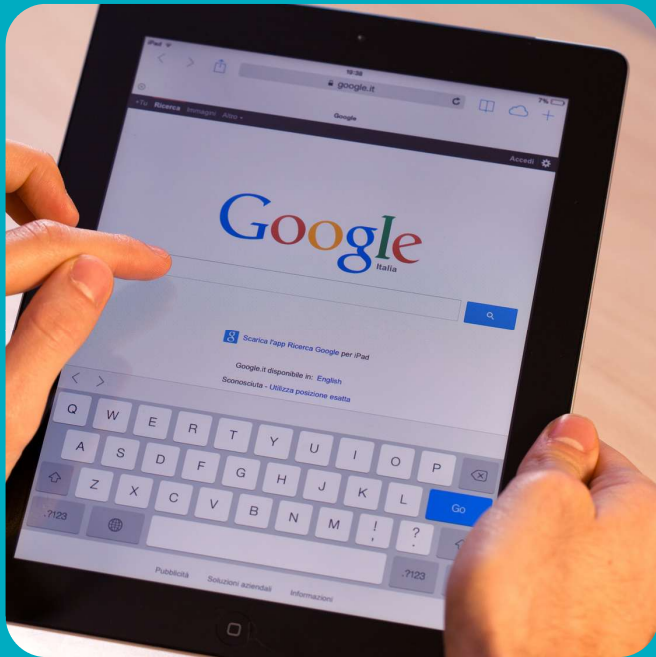
... als

... zelfs als

... met

... zonder

... wanneer



Voorbeelden

3 regels voor ouders met jonge kinderen die het leven veel makkelijker maken zonder dat je streng hoeft te zijn

OEFENING

Bedenk **10 onderwerpen**
voor gratis weggevers of
ervaringen gericht op
jouw ideale klant in jouw
doelgroep

(maak groepjes per
doelgroep)



GOEDKOPE PROEFMONSTERS

- miniversie van
jouw dienst
- persoonlijk
aanwezig



Gebruiken in het 'Like'
stadium



Gericht op potentiële
klanten (die al jouw
gratis info ontvangen
en jouw doelgroep zijn)



Eerste aankoop
realiseren

MIJN
HUIS
OP
ORDE

www.mijnhuisoporde.nl
mail irma@mijnhuisoporde.nl
tel 023 785 23 45

Grafisch ontwerp: www.podium.nl
Illustraties: Marijn van der Wateren

Samen zorgen we voor
EEN OPGERUIMD HUIS
OVERZICHTELIJKE AGENDA
GEORDENDE ADMINISTRATIE
GEREGELD HUISHOUDEN

MIJN
HUIS
OP
ORDE



To do notitieboekje

[illegible]

To do



Mijn huis op orde

OEFENING

- Bedenk samen voor
jouw doelgroep
goedkope
proefmonsters



Gelukmakend privilege

- Aanbod voor klanten
- Presentje
- Voorrang



Gebruiken in het 'Trust'
stadium



Gericht op bestaande
klanten



Vervolg aankoop
realiseren

KANALEN



ONLINE

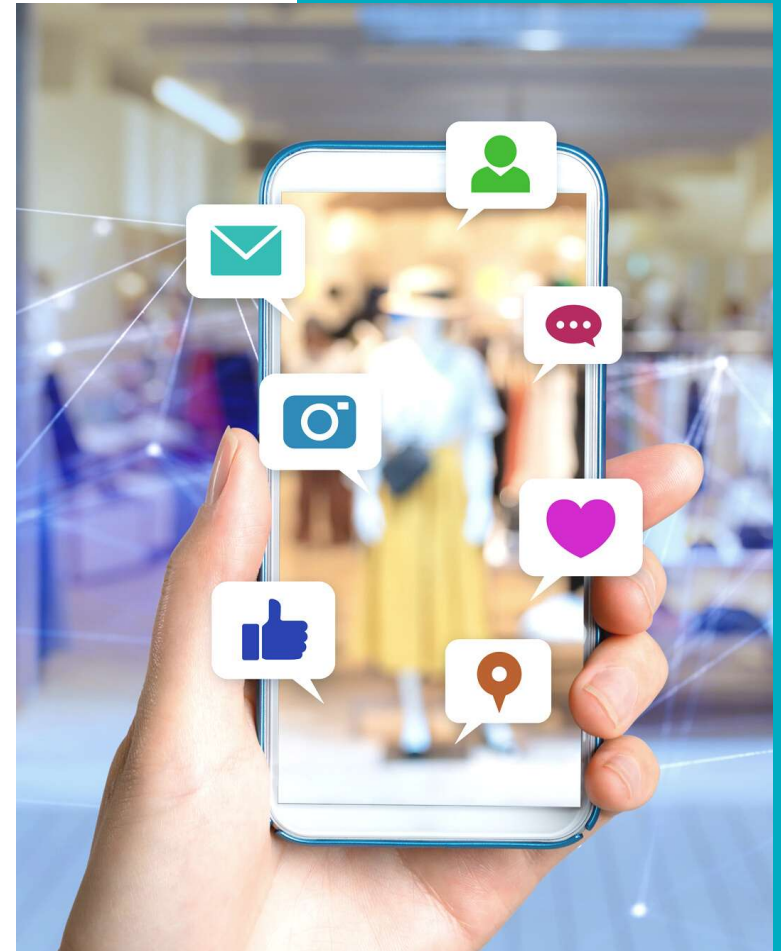


OFFLINE

Waar zit jouw doelgroep en wat past bij jou?

ONLINE

- **Gratis aanbod:**
Praktische tips via social media, zoals FB, Instagram, Pinterest, LinkedIn en Tiktok na achterlating gegevens
- **Proefmonsters**
Video achter een login, mini-organizer-kit bestellen



Betaald adverteren online



Opgeruimd en Gelukkig

Gesponsord

Opruimen lukt niet? Ik help je.

Je hoofd zit vol, je huis ook...

Je weet niet waar je moet beginnen.

Als opruimcoach help ik je stap voor stap naar overzicht en structuur....

1.00



Lekker opgeruimd met Arja

Gesponsord

Even wat PR want ik heb ruimte voor nieuwe klanten!

Hulp nodig bij opruimen, organiseren of ontspullen??

Als opruimcoach help ik je graag bij het op orde brengen van je huis, een kamer of kast!

Samen kijken we wat je nodig hebt en samen pakken we de klus aan. En het resultaat mag er zijn; een opgeruimd huis, zoals jij het graag ziet!...



Status Actief: Actieve advertenties

 De Bezem door je Leven - Opruimcoach met Fibromyalgie
Gesponsord

Opruimen lukt niet altijd door gebrek aan energie.
Niet door gebrek aan wil.

Als je leeft met pijn, vermoeidheid of overprikkeling,
werkt opruimen anders.

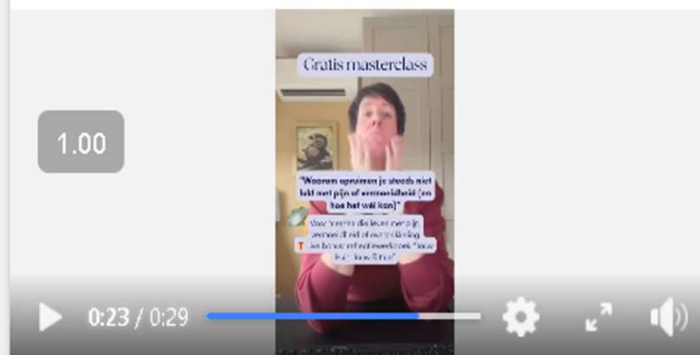
In dit gratis e-book leg ik uit:...

Opruimen als je lijf niet
meewerkt?
Dan gelden er andere
regels.
(En die zijn net zo
waardevol)

Je wilt rust in huis.
Je ziet de stapels.
Je weet dat het je zou
helpen.

Maar je lijf protesteert.
Je hoofd raakt vol.
Je energie is op voo

 De Bezem door je Leven - Opruimcoach met Fibromyalgie
Gesponsord



DEBEZEMDOORJELEVEN.PLUGANDPAY.COM
Gratis masterclass

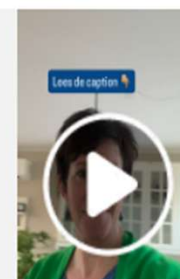
Meer inform...

 De Bezem door je Leven - Opruimcoach met Fibromyalgie
Gesponsord

Je weet dat een opgeruimd huis rust zou geven...
Maar je lijf werkt niet mee.
De pijn. De vermoeidheid. Die eindeloze berg was.
Zelfs de kleine dingen voelen groot.

Hoi, ik ben Diana. Ik leef zelf met fibromyalgie.
En juist daardoor weet ik: het mag anders....

1.00



Hulp nodig bij het opruimen en organiseren van je huis, werk of leven?

Mijn team van deskundige, en ook gewoon supertoffe, opruimcoaches is er om letterlijk alles op orde te krijgen! Klaar om van je rommel en chaos af te komen? Je hebt net je opruimhulp gevonden!

Veel opruimplezier!
Nele



DIT IS HET GEVAAR VAN RONDSLINGERENDE SPULLEN



Het lijkt misschien onschuldig, een paar van die rommeltjes hier en daar.

Maar het gevaar van rondslingerende spullen is groot: het zet de toon voor de rest van je huishouden en dus je dagelijks leven.

OFFLINE

- Bibliotheek, medisch centrum, makelaas, notarissen, e.d.
- Beurs/netwerkbijeenkomst
- Cursus/training/workshop/lezing
- Krant/tijdschrift
- Folders/visitekaartjes
- Et cetera



Van plan naar praktijk in 7 dagen

Dag 1: kies 1 gratis tip (probleem → oplossing) en publiceer.

Dag 2: maak er een download/printable van (ruilmiddel voor e-mail).

Dag 3: zet “inschrijven” zichtbaar op je site (boven de vouw).

Dag 4: ontwerp je proefmonster (mini-versie, betaalbaar).

Dag 5: oefen 1 pitchformat hardop (3 keer, hardop).

Dag 6: ga naar 1 plek waar je doelgroep zit en pitch 3 keer (met QR/kaartje).

Dag 7: stuur 1 follow-up naar iedereen

Een 10, 20, 30 seconden pitch!

Werk eventueel je pitch bij met de opgedane inzichten

Hoe eindig je de pitch?

Sluit altijd af met 1 concrete vraag (CTA):

“Wil je mijn nieuwsbrief?”

“Wil je een WhatsApp?”

“Wil je mijn flyer?”

“Zullen we linken?”



A woman with blonde hair is shown from the chest up, resting her chin on her hand. She is looking slightly to the left. A large teal rectangle is overlaid on the image, covering the middle portion. The text 'ELEVATOR PITCHES' is written in white, uppercase letters across the center of the teal rectangle.

ELEVATOR PITCHES

Elevator pitches

- Lift
(1-op-1, onbekende)
- Verjaardagsfeest
(1-op-1, bekende)
- Congres, lezing of workshop
(1-op-100, onbekenden)



RONDE 1

Verjaardagsfeest

1-op-1, bekend

30 sec. hardop

RONDE 2

In de lift

1-op-1, onbekend

30 sec. hardop

RONDE 3

Lezing

1-op-100

30 sec. hardop

NABESPREKEN

Na elke ronde geeft je partner: 2 sterke punten > 1 tip.

Afsluiten met een concreet commitment

1

7-dagenplan

Slide 44 - 'van plan naar praktijk in 7 dagen'.
Sterk, dit hou je.

2

Belangrijkste les

Schrijf je belangrijkste les of quote op je kaartje (slide 47).

3

Commitment

Wie bel jij deze week voor je eerste netwerkafspraak? Noteer de naam en deel hem met je buur.

Drie kerningrediënten voor jouw succes als organizer:

- beproefde methodieken
- oplossingsgerichte benadering
- effectieve marketing



UITREIKING

Van harte gefeliciteerd!

Veel succes en plezier
als professional organizer!

