

A woman with long brown hair, wearing a beige sweater and dark pants, is sitting on a white, textured sofa. She is looking down at a tablet device she is holding in her hands. The background is a bright, white wall with a window. The overall scene is clean and professional.

*Ebook*

# Controle en groei in je bedrijf met de maandelijkse CEO ochtend!

**Leer hoe je door het maandelijks doen van een goede analyse altijd in control bent over je bedrijf én wat je moet doen voor nog betere resultaten!**

# *De Maandanalyse a.k.a. de CEO Ochtend*

*In dit e-book krijg je de tools om maandelijks een goede strategische en financiële blik te werpen op je bedrijf. Door altijd een blok te plannen aan het einde of aan het begin van de maand weet je precies hoe je ervoor staat. Hierdoor hou je focus, werk je AAN je bedrijf en weet je wat je moet doen om nóg meer winst & plezier te halen uit jouw onderneming!*

# DOOR DE CEO OCHTEND TE INTEGREREN IN JE BEDRIJF ZORG JE ERVOOR DAT JE:

Maandelijks een moment van **reflectie en stilstand** hebt; wat altijd zorgt voor groei van jezelf en je bedrijf;

Minimaal maandelijks weet hoe je er **financieel** voor staat;

**Meer winst** gaat behalen (omdat je weet hoe je ervoor staat);

Weet hoe je nog **succesvoller** kunt zijn;

Gaat focussen op hetgeen waar je het meest blij van wordt;

Inzichten krijgt in wat er minder goed ging afgelopen maand EN hoe je dit de volgende maand kunt **verbeteren**;

Een **goede actieplanning** hebt voor de aankomende maand;

Écht **in control** bent over je bedrijf;

**Rust** creëert in je bedrijf omdat je dit alles in 1 blok clustert.



“

Een CEO ochtend is een heel fijn reflectiemoment dat ervoor zorgt dat je even uit de waan van de dag stapt en écht strategisch naar je bedrijf en je plannen voor de aankomende periode gaat kijken.

”

MARLÈNE MAY



## Wie ben ik nou helemaal om jou hierover te informereren?

*Mijn doel is om jou als  
ondernemer te helpen bij een  
succesvol en financieel gezond  
bedrijf.*

Inmiddels heb ik alweer 16 jaar ervaring met het runnen van succesvolle bedrijven. Jarenlang ben ik regiomanager geweest bij franchiseorganisaties (**SNS Bank & Olympia Uitzendbureau**) waardoor ik alles weet van het ondernemerschap.

Daarnaast heb ik veel **finance kennis** door mijn werk & opleiding tot **financieel planner**. Deze kennis en kunde zet ik alweer meer dan 5 jaar als ondernemer (met een team) in bij het coachen van meer dan 150 ondernemers. Vanuit **De Ondernemers Academie** bieden wij ondernemers tips, inspiratie en kennis d.m.v. artikelen, e-books, workshops en dagelijkse tips via Instagram.

[INSTAGRAM](#)



# Wat doe je in een maandanalyse?

De volgende 5 stappen helpen je bij het doen van een goede maandanalyse. Verderop in dit e-book leg ik je de stappen uitgebreid uit.

# STAPPENPLAN

## MAY I ADVISE

- 01- Plan dit moment écht in je agenda.**  
Dit is waar het allemaal begint, dus echt doen hoor!
- 02- Administratie op orde!**  
Door deze stap te doen zorg je dat je maandelijks je administratie op orde hebt: heel erg fijn voor je BTW- en IB- aangifte. Ook weet je hierdoor zeker dat je altijd een analyse doet met real time cijfers.
- 03- Analyseer je resultaten van de afgelopen maand!**  
  
Door goed te duiken in wat je de afgelopen maand gerealiseerd hebt weet je hoeveel winst je draait, waar winst zit en hoe je nog verder kunt groeien.
- 04- Analyse van je kosten.**  
  
Door op je kosten in te zoomen leer je van welke kosten je heel erg blij wordt en welke eigenlijk achteraf gezien niet hebben bijgedragen aan de groei van je onderneming.
- 05- Maak je planning voor de komende maand!**  
  
Maak een planning voor de aankomende maand op basis van alles wat je geleerd hebt uit deze maandanalyse. Zo weet je zeker dat de volgende maand weer beter & leuker wordt!

S T A P

# 01

---

## PLAN DIT MOMENT ÉCHT IN JE AGENDA!

Het werken **AAN** je bedrijf in plaats van **IN** je bedrijf is voor elke ondernemer die wilt groeien key om te doen. Hierdoor sta je stil bij hoe het gaat, waar je naartoe wilt en hoe je dit moet doen. Met als doel dat je weet hoe je kunt groeien en hoe het écht gaat in je bedrijf en ten opzichte van je doelen.

Dus...

Pak je agenda erbij, kies een dag en blok een dagdeel voor deze analyse en het werken AAN je bedrijf!

---

Zelf doe ik dit idealiter altijd op de 1e werkdag van de maand.



# 02

## Administratie op orde!

Om een goede analyse te kunnen doen is het belangrijk om eerst te zorgen dat je administratie helemaal op orde is.

Hierdoor kijk je naar de real time cijfers én, een bijkomend fijn voordeel, je bent meteen bij voor de hele maand. Zo kan je straks veel sneller die BTW- en IB- aangifte doen 😊

Neem hiervoor de volgende zaken door over de afgelopen maand:

- Heb je al je facturen verstuurd? Zo nee, maak dan een lijstje met welke facturen je nog moet versturen en doe dit dan meteen na je CEO ochtend of verstuur ze meteen.
- Zijn alle nog openstaande facturen betaald? Zo nee, kijk dan of het al het moment is voor een reminder naar deze klant!
- Controleer of alle gemaakte kosten goed ingeboekt zijn in jouw boekhoudprogramma of je Excelsheet.





# Analyseer je resultaten van de afgelopen maand!

Om een analyse goed te kunnen doen is het goed om je financiële doelen en je behaalde resultaten erbij te pakken.

Heb je deze cijfers erbij? Beantwoord dan voor jezelf de volgende vragen:

- Hoeveel omzet heb ik gedraaid?
- Hoeveel kosten heb ik gemaakt?
- Hoeveel winst heb ik gedraaid?
- Hoeveel procent is deze winst van jouw omzet?



## TIP:

Je winst (voor belasting) bereken je door je totale omzet min je kosten te berekenen. Je winstpercentage bereken je door je bruto winst te delen door je omzet en dat X 100 te doen.

Heb je nog geen doelen bepaald of weet je niet hoe je dit goed moet doen? Dan is het online programma *Jouw Winstplan* wat voor jou! Hierin leer ik je precies hoe je jouw netto winstdoel en bijbehorende omzet & prijzen bepaalt. Je leest er **hier** alles over.



# — Heb je je cijfers op een rij?

## ***Beantwoord dan de volgende vragen:***

- Hoe zijn deze resultaten ten opzichte van dezelfde cijfers vorig jaar en ten opzichte van de afgelopen maanden?

*Door dit bij te houden zul je trends gaan zien.*

- Welke verschillen zie je? Beschrijf waar je denkt dat dit door komt.
- Bedenk wat je van deze cijfers vindt en wat het met je doet.
- Als je naar de afgelopen maand (en eventueel ook het gehele jaar tot nu toe) kijkt, vanuit welke klant / dienst / product kwam de meeste omzet?
- Als je kijkt naar hoe gelukkig je van welke klant / dienst / product wordt qua werkzaamheden, welk cijfer geef je deze losse onderdelen over de afgelopen maand?  
**(Want naast financiële resultaten is het natuurlijk ook écht heel belangrijk dat je doet waar je blij van wordt).**
- Vallen je zaken op in deze cijfers? Bedenk dan wat je hiermee wilt doen.



### **TIP:**

Maak een lijstje in excel met de naam van je klant of dienst / product, hoeveel omzet het oplevert en geef elke klant of dienst / product een cijfer! Door daarna de lijst te sorteren op meeste omzet of op het hoogste cijfer kan je goed zien of hetgeen wat je het leukste vind om te doen ook de meeste omzet oplevert!

# Focus op waar winst zit én waar je blij van wordt!

- Indien je werkt met meerdere vormen van aanbod (bijvoorbeeld 1 op 1 advies, groepswork en online producten) hoeveel procent van jouw omzet en **winst** kwam uit **welk aanbod?**
- Bij welk product of dienst is **winstpercentage** het hoogst?
- Indien dit een wens is; hoe kan je de onderdelen met de hoogste winst meer verkopen?
- Noteer welke **3 werkzaamheden** van de afgelopen maand je het meest leuk vond om te doen.
- Noteer welke 3 werkzaamheden je het **minst leuk** vond om te doen.
- Kijk naar je 3 minst leuke werkzaamheden en bedenk je bij elke:
  - Moeten deze gedaan worden?
  - Moet ik dit doen of kan ik dit **uitbesteden?**
- Hoe zorg ik ervoor dat ik aankomende maand hier niet nogmaals tegenaan loop?



- Als je kijkt naar de resultaten die je behaald hebt ten opzichte van je doelen / jaarplan hoeveel omzet heb je behaald en op hoeveel omzet had je moeten staan?
- Wat moet je de aankomende maand en de rest van het jaar nog doen om omzet & doelen te behalen ten opzichte van je plan? Hoeveel omzet moet je gemiddeld per maand draaien?
- Wat kan je hiervan leren en meenemen naar de aankomende maand?



**TIP:**

Wil je berekenen hoeveel omzet je per maand moet behalen? Deel je omzetdoel dan door 12 en zet per maand het bedrag waar je dan vanaf het begin van het jaar tot en met nu zou moeten zitten. Dus je doel voor januari is 1/12 van je totale doel, voor februari is dit 2/12 van het doel, et cetera.

Veel plezier en succes met deze analyse!

Heb jij in jouw bedrijf last van de huidige inflatie? En twijfel je of je je prijzen moet verhogen op basis van de inflatie en hoe je dit moet doen? Hierover heb ik een artikel geschreven. Lees [hier](#) alles over omgaan met inflatie.



# 04

## Analyse van je kosten

Wat ook altijd heel goed is om maandelijks te doen is door je kosten lopen. Niet per sé om te kijken “waar kan ik besparen?” maar om jezelf bewust te maken van waar je je geld aan uitgeeft en of dit ook daadwerkelijk wat oplevert (in resultaten of je blijdschap). Hierdoor wordt je je bewust van waar je wellicht geld uitgeeft aan zaken waar je niet blij van wordt en die niks bijdragen aan je bedrijf.

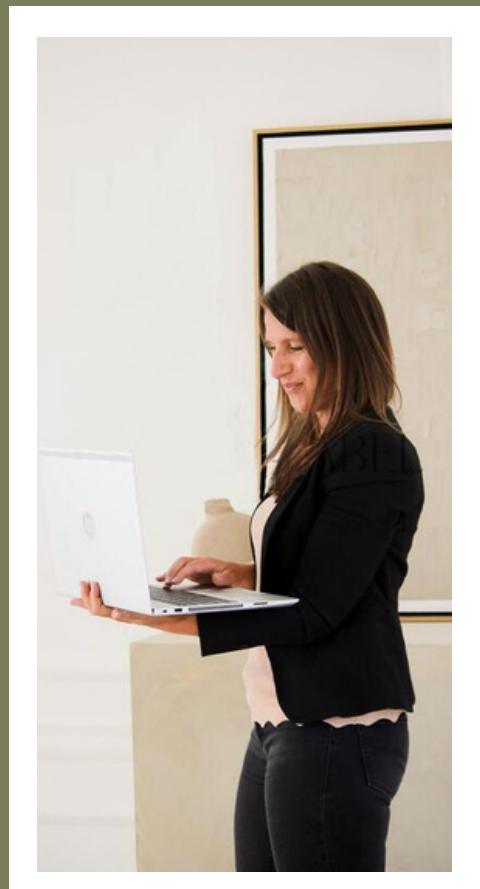
### Hoe doe je dit?

Pak het overzicht met alle kosten van afgelopen maand erbij. Loop door deze uitgaven heen en kijk hierbij naar:

- van welke van deze uitgaven word je het meest blij?
- welke uitgaven vielen achteraf toch tegen (bedenk of en hoe je je in de toekomst voor deze uitgaven kunt behoeden)?

Kijken naar de hoogste kosten van de afgelopen periode en vraag jezelf af:

- wat vind ik van deze kosten?
- waren ze nodig?
- word ik er blij van?
- vond ik het de kosten waard?



# Iets wat we te soms te weinig doen: VIER JE SUCCESSEN!



## Daarom:

kijk terug op de afgelopen maand en noteer (EN VIER) de behaalde successen (hoe klein of groot ook)!

# 05

---

## Maak je planning voor de komende maand!

Als het goed is heb je door de CEO ochtend een goede blik gehad op je resultaten van de afgelopen periode en wat je de aankomende periode wilt gaan doen.

**Schrijf om te zorgen dat je dit de aankomende maand ook écht gaat realiseren de volgende zaken uit:**

- Welke doelen wil ik de aankomende maand behalen?
- Welke acties moet ik hiervoor nemen?
- Werk hiervoor concrete acties uit.
- Splits ze hierbij op in korte termijn acties en ook de lange termijn acties die bijdragen aan je langere termijn doelen.
- Noteer voor jezelf welke afspraken je hiervoor moet maken, welke sales acties je moet doen en wat er nog meer nodig is om de doelen te behalen. Zet deze als je het fijn vindt ook al echt in je agenda of werk ze uit in een to do list of checklist.
- Plan ook echt tijd in om AAN je bedrijf te werken.
- Hoe wil ik mij de aankomende maand voelen?
- Wat wil ik sowieso écht doen en wat echt niet?
- Staat je volgende CEO ochtend al in de agenda? Zo niet zet hem er nu meteen in. Ik plan het blok het liefste in op de 1e werkdag van de maand!





## WIL JE ÉCHT DE CFO VAN JOUW BEDRIJF WORDEN?

Dan is mijn online programma  
**'jouw winstplan'** wat voor jou.

Hierin leer je alles over hoe je altijd in control bent over je geldzaken, maak je een strategisch plan & heb je handige tools om maandelijks te monitoren.

[KLIK HIER VOOR ALLE INFO](#)

# THANK YOU!

Dankjewel voor het lezen van dit e-book!

Door maandelijks deze analyse te doen kun jij:

- ✓ Nog meer focussen op groei;
- ✓ De grote lijnen zien in je bedrijf;
- ✓ Stil staan bij je wensen en dromen;
- ✓ En vooral **GENIETEN** van het werken  
**AAN JE BEDRIJF!**

Veel plezier en succes met je analyse!



# COPYRIGHT

Copyright

Auteur | De Ondernemers Academie  
Uitgave maart 2024

De gehele inhoud hebben wij met de beste bedoelingen, inzichten en vermogen samengesteld. Aan de inhoud van dit ebook kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, geluidsband, elektronisch of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van De Ondernemers Academie.

Voel je uiteraard vrij hem te delen op social media als je hem interessant vond!

Tag @may\_i\_advise hierin dan delen we je post of story!

Veel dank voor het lezen!