



De basis checklist om van je blog een bedrijf te maken

Je bent begonnen te bloggen als een hobby en af en toe krijg je weleens een opdracht binnen via je blog. Je hebt er eerder misschien nog niet bij stilgestaan, maar je begint je langzaam te realiseren dat je van je blog weleens meer werk kan maken. Sterker nog, je zou er weleens je werk van kunnen maken!

Als je jezelf in die situatie bevindt dan is onderstaande checklist goed om te doorlopen. Het zorgt ervoor dat de basis opzet voor een eenmanszaak (of partnerschap als je met meerdere bloggers aan een blog werkt) goed staat.

Opzet van deze guide:

- (Re)branding
- Check bij een adviseur
- Bedrijfsplan
- Kamer van Koophandel: Ja of Nee?
- Bankrekening, geld en administratie
- Bedrijfs lancering
- 1e opdracht
- Factuur opstellen
- Belasting
- Promotie
- Evalueren

(RE)BRANDING

Een blogbedrijf is anders dan een bedrijf dat een fysiek product verkoopt. Op je blog representeer je je *personal brand*. En een goede grondlegging van je personal brand is het allerbeste wat je kan doen voor je blog.

PERSONAL BRANDING GAAT OVER JOUW VERHAAL

Personal branding gaat over zo goed en duidelijk mogelijk naar de wereld uitdragen wie jij bent. In het kort gaat het over jouw verhaal. Jouw ambitie.

Stel jezelf dus een aantal behoorlijk fundamentele vragen (en stel ze ook aan vrienden en familie en laat ze zo eerlijk mogelijk zijn).

- Wie ben ik?
- Wat wil ik?
- Wat zijn mijn normen en waarden?
- Hoe kom ik over op mensen?

En daarna komt de vraag: Laat mijn blog duidelijk zien wie ik ben en waar ik voor sta?

Neem de tijd om echt kritisch naar je blog te kijken. Is mijn blog goed genoeg om met mij mee te groeien? Is je naam goed genoeg om je vooruit te helpen? Is je logo van deze tijd? Of is het een goed idee om er een nieuw design aan te geven? Als je hier verandering aan brengt dan is het waarschijnlijk ook een goed idee om je website lay-out in een vers jasje te steken.

Het klinkt misschien als veel werk, maar je zal verbaast zijn hoeveel effect goede branding heeft. Het laat mensen zich vertrouwd voelen. En als we het even alleen over je logo hebben, dan zorgt het ervoor dat je herkenbaar bent via al je promotiemateriaal (online en offline).

- SOCIAL MEDIA

Social media is een zeer groot onderdeel van het opzetten en bijhouden van je 'personal brand'. Bezoekers en potentiële klanten willen weten met wie ze praten en naast je blog zijn je social media kanalen dé plek waar ze op zoek gaan naar meer informatie over jou.

Zorg er dus voor dat je op de relevante social media kanalen te vinden bent en dat zowel tekst en beeld uitstralen waar je personal brand voor staat.



Maak werk van je blog

CHECK BIJ EEN ADVISEUR

Wanneer je blogt naast een vaste baan en je soms al wat betaalde opdrachten hebt, dan kan je het bloggen zien als een bijverdienste. Weet dat je in principe alle bijverdiensten ook aan de Belastingdienst moet aangeven. We zullen later uitgebreider op de Belastingdienst ingaan.

LEUKER KUNNEN ZE HET NIET MAKEN, WEL MAKKELIJKER!

Voor je blog heb je echter ook uitgaven. Het is handig om met een accountant te spreken om te begrijpen of je inkomsten en aftrekposten van je blogbedrijf elkaar afwegen, want in dat geval betekent het dat je geen daadwerkelijke extra inkomsten hebt. Alleen als je meer verdient dan je uitgeeft (denk aan: reiskosten, laptop, etc.) voor je blogwerkzaamheden, hoef je het inkomen aan de belastingdienst door te geven.

BEDRIJFSPLAN

Het lijkt overbodig om een bedrijfsplan te maken. Zeker als je al een tijdje aan het bloggen bent en heel goed weet in welke richting je je blog wilt ontwikkelen. Toch raden wij het aan om, als je het al niet eerder hebt gedaan, duidelijk op te schrijven wat je visie is voor je blog.

WAT IS JE VISIE VOOR JE BLOG?

WAT WIL JE BEREIKEN?

Waar wil je het in de volgende 2 – 5 jaar naartoe laten groeien? Hoeveel lezersaantallen wil je bereiken? Met welke bedrijven wil je graag samenwerken? Wat gaan je primaire verdienmodellen zijn? etc.

HOE GA JE HET BEREIKEN

En de belangrijkste vraag om over nagedacht te hebben is: Hoe ben je van plan om dat te bereiken? Ga je werken met sponsored posts, ga je adverteerders aan je site binden, etc.? Onderzoek welke verdienmodellen er zijn voor bloggers en noteer degene die voor jou het beste zullen werken.

STRATEGIE UITWERKEN

Bovenstaande zal je enorm vooruit helpen. Je kan een strategie ontwikkelen (zowel online (op je website/ social media) als offline (blogger meet-ups, conferenties, evenementen). Aan de hand van je bedrijfsplan ga je je blog en inkomsten laten groeien.

Het plan hoeft geen heel boekwerk te zijn. Maar een aantal A4tjes waarin duidelijk wordt wat je visie en missie voor je blog zijn, is zeer raadzaam.

KAMER VAN KOOPHANDEL

Wanneer je tevreden bent met je naam, je logo, en het 'merk' dat je ontwikkeld hebt, dan is het tijd om te kijken of je in moet schrijven bij de Kamer van Koophandel (KvK).

Wanneer je van je blog een bedrijfje wilt maken dan is dat omdat je inkomsten wilt ontvangen. Je neemt deel aan de normale economie. Je blogt dus niet alleen voor je hobby of als vrijwilliger. Je wilt echt geld verdienen.

JE WILT EEN INKOMEN GENEREREN MET JE BLOG

Dat klinkt groots en eng, maar feitelijk gezien, zet je alleen je naam in een handelsregister zodat iedereen kan zien dat je bedrijf rechtsgeldig is en echt bestaat.

LET OP! Als je je bij de KvK inschrijft sta je automatisch ook bij de Belastingdienst ingeschreven. Andersom is dit niet het geval.

Het aangeven van je bijverdiensten bij de Belastingdienst is niet altijd genoeg reden om je ook in te schrijven als bedrijf bij de KvK. Zo wil de KvK bijvoorbeeld zien dat je:

- meer dan 15 uur per week aan je bedrijf besteed
- Met behoorlijke regelmaat opdrachten uitvoert voor verschillende bedrijven
- Etc.

Maar wat zijn nu de voordelen of nadelen van inschrijving bij de KvK?

De voordelen:

- Je komt professioneler over bij betalende klanten.
- Het laat zien dat je je blog serieus neemt en er niet volgende maand mee stopt.
- Je kan BTW terugvragen van de aankopen die je voor je bedrijf maakt.
- Je staat gelijk als zelfstandige zonder personeel (ZZP) ingeschreven bij de Belastingdienst.
- Je kan bepaalde kosten van je inkomen aftrekken. Bijvoorbeeld een aantal kosten die met een eigen woning gepaard gaan.

De nadelen:

- Inschrijven bij het KvK kost geld (50 euro)
- Je zal administratie bij moeten gaan houden voor de Belastingdienst.
- Je moet BTW rekenen over je diensten en elk kwartaal afdragen. (hou er rekening mee dat als je in het Engels blogt en je benaderd wordt door bedrijven die in de EU gevestigd zijn, dat je dan waarschijnlijk [geen BTW over je diensten](#) hoeft te rekenen)

BANKREKENING, GELD EN ADMINISTRATIE

Het openen van een bankrekening is een must in onze optiek. Het hoeft in het begin zeker geen zakelijke rekening te zijn. Die zijn vaak duurder en aangezien je uit eigen naam werkt, is een extra lopende rekening meer dan voldoende.

De noodzaak van de aparte rekening is er vooral omdat het je laat zien hoe winstgevend je bent. Als je al je geld op één rekening laat binnenkomen en ook je huishoudelijke uitgaven van die rekening betaald, dan krijg je nooit echt goed zicht op hoeveel je nu eigenlijk met het bloggen verdient.

HET IS NU NOODZAAK OM JE FINANCIEN BIJ TE HOUDEN

SPAARREKENING

Je kan er zelfs over nadenken om ook een spaarrekening te openen om hier de BTW en/ of inkomstenbelasting die je moet afdragen alvast op achter te houden. Zo kom je aan het eind van het jaar niet voor verassingen te staan als de belastingdienst je inkomstenbelasting komt innen.

FINANCIELE ADMINISTRATIE

En daarbij komt ook de noodzaak van de administratie kijken. Een noodzakelijk kwaad (alhoewel sommigen er echt van houden). Je wilt ten alle tijden controle houden over je uitgaven en inkomsten om te weten waar je kan besparen, wat de meest winstgevendste opdrachten voor je blogbedrijf zijn, etc.

ACCOUNTANT

Als je inkomsten dusdanig zijn dan kan je er voor kiezen om de administratie uit te besteden aan een accountant. Een goede accountant kent de regels van de Belastingdienst als geen ander. Dus alhoewel hij geld kost, kan hij je ook veel geld besparen. Je zal waarschijnlijk/hopelijk ondervinden dat je hem uit de besparingen alleen al kan betalen.

Als je een goede accountant wilt vinden, vraag dan zeker bij familie/ vrienden/ collega bloggers of ze iemand kunnen aanraden. Dat scheelt je een hoop zoekwerk.

PROMOTIE

Je weet waarschijnlijk prima hoe je je blog online moet promoten. Maar weet je hoe je je blog offline ook optimaal in de spotlight kunt zetten?

1. Maak je LOGO zichtbaar

Zorg ervoor dat je mobiele devices je logo dragen. Als je bijvoorbeeld buitenshuis werkt kan je zo op elk moment je blog promoten. Ook zie je veel mensen stickers over het Apple logo van hun laptop plakken. Immers waarom reclame maken voor Apple als je het voor je eigen bedrijf zou kunnen doen?! Pak de aandacht waar je kan!

2. Visitekaartjes

Laat ze achter na een restaurant bezoek. In het tijdschriftenrek bij de tandarts, in het vliegtuig, etc. Maak mensen nieuwsgierig. Geef ze een verassing!

Het lijkt overbodig, maar het maakt nog steeds een goede indruk als je er één kan overhandigen. En ze zijn tegenwoordig gemakkelijk zelf te ontwerpen via bijvoorbeeld [Canva](#). Daarna kan je zelf printen of een bedrijf als [Vistaprint](#) of [Moo](#) de opdracht ertoe geven.

3. Presenteer jezelf als een expert en plaats jezelf in het zicht van journalisten, etc. Op die manier weten ze je te vinden als ze een quote nodig hebben.

Je zal ook gevraagd kunnen worden om op events te spreken. Waar je veel mensen face-to-face te woord kan staan. Hoewel de groep misschien kleiner is dan de aantallen die je potentieel online kan bereiken in hetzelfde tijdbestek, is de impact des te groter als je ze emotioneel aan je kan binden wanneer je goed overkomt als public speaker.

4. Verander je WiFi naam naar je blognaam. Wie weet zullen een aantal nieuwsgierige burens eens Googlen waar die naam voor staat.

5. *Wees niet bang om je succes zichtbaar te vieren*

Organiseer een feestje om je successen te vieren. Misschien heb je je droomopdracht binnen. Misschien kan je voor het eerst wat uren minderen bij je kantoorbaan. Of heb je de 10.000 volgers op een social media platform bereikt.

Als het in samenwerking met anderen tot stand is gekomen, wees dan niet bang ze ook te benoemen. Zij zullen je nog meer exposure geven.

Wat je persoonlijke mijlpalen voor succes ook zijn, deel ze! Want men wil zich binden aan succesvolle mensen. Het zal je verbazen hoe goed zulke zelfpromotie werkt!

BEDRIJFSLANCERING

Dit is voor sommige de leukste, maar voor velen ook de spannendste stap in het proces. Als je alle andere stappen doorlopen hebt, is het eindelijk tijd om je bedrijf te lanceren.

Een goede reden voor een feestje!!!

Je bedrijfs lancering is het uitgelezen moment om je nieuwe bedrijf meteen in de spotlight te zetten. Dit kan op een paar verschillende manieren, die elkaar geen van allen uitsluiten. Voor veel bloggers zal de meest logische manier het schrijven van een blogpost zijn. Deze blogpost kun je dan ook meteen op je sociale media kanalen delen.

Hierdoor zijn je volgers direct op de hoogte, maar daarnaast wil je misschien ook meteen de aandacht van bedrijven trekken. Zo kun je bedrijven op de hoogte stellen waar je al eerder mee samen hebt gewerkt, maar met een beetje lef kun je ook contact opnemen met bedrijven waar je ooit nog mee wilt samenwerken. Laat ze weten waarom jouw nieuwe bedrijf de ultieme samenwerkingspartner is.

Hoe dan ook, je bedrijfs lancering is sowieso reden voor een feestje. Je het de stoute schoenen aangetrokken om voor jezelf te beginnen, en daar mag je trots op zijn!

OPDRACHTEN

Dit is natuurlijk de stap waar je het allemaal voor doet. Je hebt een bedrijf in het leven geroepen, en nu kun je eindelijk aan de slag met het verhogen van binnenkomende opdrachten.

Je weet het misschien al, maar er zijn een aantal zaken waar je op wilt letten alvorens je een samenwerking aangaat.

1. Past de opdracht bij mijn bedrijfsplan?

Ten eerste moet je bekijken of de samenwerking wel in je bedrijfsplan past. Het is verleidelijk om meteen ja te zeggen op het eerste voorstel, maar op de lange termijn kun je in sommige gevallen beter kieskeurig zijn. Een bedrijf kan op je website zien met wie je eerder samengewerkt hebt, en als daar consistent bedrijven van eenzelfde kwaliteit en soortgelijke niches in staan, weten ze ook meteen of ze zelf in dat rijtje passen.

Als je eenmaal een opdracht hebt gevonden die bij je blog past, en waar je je comfortabel bij voelt, is het tijd om de details te bespreken. Zorg daarbij dat je minimaal antwoord krijgt op deze vragen:

- Wat verwacht het bedrijf precies van je?
- Wat is de uiterlijke deadline?
- Wat is de betalingstermijn?
- Wil het bedrijf je blogpost nog kunnen corrigeren voor je hem upload?

Deze punten kun je samenvatten in een contract, dat je dan aan het bedrijf voorlegt. Dit lijkt misschien extreem voor kleine samenwerkingen, maar vooral voor zaken als de betalingstermijn kan dit uiteindelijk belangrijk zijn. In dit contract kun je ook standaard dingen opnemen die jij bij elke blogpost doet. Voeg je bijvoorbeeld altijd de tag 'Samenwerking' toe, of gebruik je alleen je eigen foto's in blogposts, dan kan dat allemaal bij je eigen voorwaarden voor een samenwerking.

FACTUUR

De blog is gepubliceerd, en hopelijk kun je op een leuke samenwerking terugkijken. Nu is het tijd om een factuur op te stellen, en naar het bedrijf op te sturen.

De Belastingdienst stelt een paar eisen aan facturen. Zorg dus dat deze zaken er sowieso in staan.

- Naam en adres van jouw bedrijf en de opdrachtgever
- Je btw-nummer (dit ontvang je bij inschrijving bij de KvK)
- Je KvK-nummer (mits je die hebt)
- Een uniek factuurnummer
- De datum waarop de factuur gemaakt is
- Een omschrijving van de dienst die je verleend hebt
- Het aantal diensten dat je geleverd hebt
- De datum dat je de dienst geleverd hebt
- Het bedrag dat je in rekening brengt (excl. BTW)
- Het BTW-tarief dat je rekent (de meeste diensten die je als blogger verricht zullen een BTW-tarief van 21% hebben)
- Het BTW bedrag dat betaald moet worden

Voor bedragen onder €100,- kun je een simpelere factuur verzenden. Daar hoeven alleen je bedrijfsnaam en adres, de factuurdatum, de verrichtte dienst, en het totaalbedrag excl. & incl. BTW op te staan.

Naast deze verplichte zaken is het ook slim om op je factuur aan te geven wat je betalingstermijn is, en hoe je betaalt kunt worden. Zo heeft het bedrijf alle belangrijke informatie op één plek.

Jammer genoeg krijgen sommige ondernemers te maken met klanten die de factuur niet binnen de betalingstermijn betalen. De wettelijke betalingstermijn is 30 dagen, maar facturen worden regelmatig niet binnen deze periode betaald. In eerste instantie kun je het bedrijf dan bellen en een nieuwe uiterlijke betaaldatum aangeven. Je kunt in plaats daarvan ook een herinneringsbrief mailen, waarin je aangeeft wanneer de betaling binnen moet zijn.

Als deze termijn ook verloopt, kun je er voor kiezen om nog een keer contact op te nemen met het bedrijf. Daarna wordt het tijd een aanmaning (sommatiebrief) te sturen, en als laatste middel kun je ook nog een incassobedrijf inschakelen.

De kans is echter groot dat een of twee herinneringen genoeg zijn. Over het algemeen zijn de bedrijven wel degelijk van plan de factuur te betalen, maar is je mailtje ergens onder in een mailbox terecht gekomen. Wees dus niet bang een herinnering te sturen, jij hebt er recht op dat je factuur betaald wordt!

BELASTING

Bij inschrijving bij de KvK wordt je ook bij de belastingdienst aangemeld. Als je er dus voor hebt gekozen je (nog) niet bij de KvK in te schrijven zal je je zelf bij de Belastingdienst moeten aanmelden.

Leuker kunnen ze het niet maken. Schijnbaar wel makkelijker...

Als je je aanmeldt bij de KvK of de Belastingdienst, stuurt de Belastingdienst je de 1e btw-aangifte. De belastingaangifte wordt over het algemeen per kwartaal gedaan. In een btw-aangifte geef je aan hoeveel btw je in rekening hebt gebracht bij bedrijven. Daarnaast geef je aan hoeveel btw je hebt betaald over (strikt) zakelijke uitgaven, aangezien je deze btw kunt aftrekken. Zorg dus dat je alle bonnetjes en facturen goed bewaart!

Als je ná het aftrekken van de btw over zakelijke uitgaven minder dan €1.345 btw per jaar hoeft te betalen, dan kun je ontheffing vragen aan de belastingdienst, en hoef je helemaal geen btw aangifte meer te doen. Dit heet de kleineondernemersregeling.

Begint je blog echter flink te groeien, en wordt het meer dan een bijverdienste? Dan is er een kans dat je ook inkomstenbelasting moet gaan betalen.

Het is voor startende ondernemingen vaak vrij onduidelijk welke belastingen ze precies moeten betalen. Als je twijfelt is het altijd slim om even contact op te nemen met de Belastingdienst.



Maak werk van je blog

EVALUEREN

Gefeliciteerd! Na het doorlopen van bovenstaande stappen heb je een goede fundering gelegd voor je blog als bedrijf. Met deze checklist heb je de basis opgezet, maar het is belangrijk dat je het proces blijft evalueren. Kijk dus regelmatig naar je bedrijfsplan en je merkvoering, en check ook om de zoveel tijd hoe je administratie eruit ziet.

Zo krijg je een goed beeld van wat wel of niet succesvol is voor jouw bedrijfje, en wat je nog moet aanpassen. Zo kun je bijvoorbeeld een gerichter contract opstellen, en ervoor zorgen dat je doelen niet onrealistisch hoog zijn, of juist net te gemakkelijk.

Bovenal wensen we je vooral veel plezier met het runnen van je eigen onderneming! Je zal zien dat als je het met passie doet en je openstaat voor de kansen die er op je pad komen, je blogbedrijf je wereld enorm zal verrijken; zowel op financieel als persoonlijk gebied.