



She
works
smart



Auteur: Rowena Rousseau
Redactie: www.taalhoed.nl
Vormgeving: www.chantalkamphuis.nl
Uitgeverij: Rousseau Publishing
Druk: www.cb.nl
Eerste druk: oktober 2025
ISBN nummer: 9789090405407

© Rowena Rousseau www.sheworkssmart.nl

Disclaimer

De informatie in dit boek is bedoeld ter inspiratie en educatie, en vormt **geen financieel advies op maat**. Hoewel ik mijn ervaringen en inzichten met zorg heb gedeeld, ben ik **niet verantwoordelijk** voor de keuzes die lezers maken op basis van de inhoud van dit boek. Elke persoonlijke, zakelijke of financiële situatie is uniek. Daarom is het belangrijk om **altijd zelf aanvullend onderzoek te doen**, informatie in te winnen bij een financieel adviseur of andere professionele dienstverlener, en op basis daarvan je eigen afgewogen beslissingen te nemen. De genoemde strategieën, verdienmodellen en investeringsopties bieden mogelijkheden – geen garanties.

She works *smart*

VOOR VROUWEN DIE KLAAR ZIJN MET HARD WERKEN
EN WILLEN DAT GELD VOOR HÉN WERKT

ROWENA ROUSSEAU

*Dank aan mijn community
voor de onuitputtelijke inspiratie
en de kracht die jullie mij geven
om mijn missie voort te zetten.*



Inhouds- *opgave*



12 **Inleiding**

Hoe het ooit begon voor mij

DEEL I – SHE WORKS HARD

Ze werkt hard – maar het werkt niet

20 **1.1 Waarom je niet harder hoeft te werken**

We ontkrachten de diepgewortelde overtuiging
dat succes gelijkstaat aan hard werken

32 **1.2 Goed genoeg bestaat niet**

Waarom perfectionisme vrouwen gevangenhoudt
in het oude systeem

45 **1.3 Wat het je écht kost om alles te dragen**

Hoe mentale, emotionele en onbetaalde arbeid
jouw energie opeist

55 **1.4 Het systeem werkt niet voor jou**

Hoe ontwaken begint met niet langer voldoen

DEEL II – SHE WORKED HARD

Ze heeft hard gewerkt. Nu werkt ze aan zichzelf

66 **2.1 Het moment dat alles instort**

Het keerpunt. De crisis. De realisatie dat het zo
niet langer kan

77 **2.2 Je oude verhaal herschrijven**

De overtuigingen die je klein houden herkennen
en kiezen voor een nieuw verhaal dat je dient

87 **2.3 Je toekomstige zelf is al onderweg**

Durf nu te leven alsof je haar al bent en zie hoe alles zich vormt

98 **2.4 Focus op de toekomst**

Stoppen met fixeren op het 'hoe' en vertrouwen op de richting die je kiest

DEEL III – SHE WORKS SMART

Ze werkt niet minder, ze werkt slimmer

109 **3.1 Van hard werken naar slim werken**

De shift van uurtje-factuurkje naar systemen die voor je werken

129 **3.2 De onderzoeksfase: ontdekken waar het goud ligt**

Hoe je slim onderzoekt wat mensen echt willen (en kopen)

160 **3.3 De creatiefase: creëren om te verdienen**

Van idee naar iets wat je écht kunt verkopen

179 **3.4 De testfase: je eerste verkopen en wat ze je vertellen**

Hoe je marktplaatsen gebruikt om slim te testen en waarom je nooit afhankelijk wordt van één platform

203 **3.5 De opschaa fase: verdubbelen wat werkt**

Hoe je bundels, cross-sells en slimme productcombinaties bouwt voor meer omzet met minder werk

215 **3.6 De groeifase: moeiteloos opschalen**

Groei bouwen die je niet opbrandt

DEEL IV – SHE CREATES FREEDOM

Ze laat geld voor zich werken

238 **4.1 Houd grip op je geld**

Creëer overzicht, rust en ruimte in je financiën

251 **4.2 Begin met beleggen**

Waarom jij dit ook kunt — zelfs met weinig kennis of kapitaal

263 **4.3 Vrijheid in stenen**

Hoe vastgoed je geld laat groeien terwijl jij slaapt

271 **4.4 Denken als een investeerder**

De mindset die jouw vermogen op lange termijn laat groeien

282 **4.5 Investeren in (nieuwe) bedrijven**

Geld laten werken via bedrijven, startups of samenwerkingen

294 **Last but not least: de vrijheid doorgeven**

303 **What's next?**

305 **Woordenboek**

310 **Dankwoord**

Inleiding

Hoe het ooit begon voor mij



Als je me een paar jaar geleden had verteld dat ik vandaag een bedrijf zou runnen dat miljoenen oplevert, had ik je waarschijnlijk uitgelachen. Ik had je niet geloofd. Want miljoenen verdienen... Dat betekent toch hard werken, lange dagen maken en nooit stoppen? En geloof me: met kinderen was dat voor mij onmogelijk geweest.

In 2021 ging ik scheiden van de vader van mijn eerste twee kinderen. En hoewel ik het ogenschijnlijk goed voor elkaar had – een paar goed betalende klanten, een duur huurhuis en een ‘dikke BMW’ – hield ik nauwelijks geld over. Mijn enige inkomstenbron waren mijn klanten. Van de overheid kreeg ik geen toeslagen, want als je als ondernemer netto 5.000 euro per maand verdient, dan behoor je zogenaamd tot ‘de rijken’. Maar de realiteit was dat ik altijd krap zat. Mijn vaste lasten waren hoog. Twee kinderen, een dure kinderopvang waar ik geen toeslag voor kreeg, en mijn kinderen waren ook nog eens fulltime bij mij.

Mijn oudste dochter, Fenna, had moeite op school en zat thuis. Ze zat pas in groep 1, maar blijkbaar kon men dan al concluderen dat er ‘iets mis’ was. In werkelijkheid was ze