



Edwin Dijkstra



SUPER FREELANCER

Een praktische gids voor de ambitieuze freelancer



1 player

PRESS START

SUPER FREELANCER

Edwin Dijkstra

Inhoud

Voorwoord

6

Leg de basis

9

Bepaal waarom

10

Ken je krachten en zwaktes

12

Focus op één ding

15

Ken je markt

17

Hanteer de juiste prijs

21

Combineer passie, skills en markt

24

Leg de basis - Checklist

26

Marketing

27

Bouw aan je personal brand

28

Wees waar je klant is

33

Regel een website

34

Zet je kennis om in content

36

Optimaliseer voor zoekmachines

40

Zet Google Ads in

43

Bereik je doelgroep op Facebook

46

Beantwoord vragen op online platforms

48

Marketing - Checklist

51

Netwerken

53

Netwerk op strategische locaties

54

Heb een goed verhaal, luister en bied waarde

55

Stel doelen

57

Volg leads op

59

Spreek op events

60

Organiseer zelf events

62

Netwerken - checklist

64

Sales

65

De belangrijkste sales-factoren van **Jeroen Mahler**

66

Vijf praktische tips van Edwin

70

Sales - Checklist

72

Offertes

73

Wees duidelijk in je offerte

74

Schrijf offertes op maat

76

Schrijf overtuigend

78

Voeg persoonlijkheid toe

80

Wees concreet en bondig

82

Maak je offertes visueel aantrekkelijk

84

Vraag om feedback

86

Offertes - Checklist

87

Van klant naar fan	88
Neem klanten aan die je inspireren	89
Wees jezelf	92
Blijf communiceren	94
Durf klanten te ontslaan	96
Optimaliseer je klantcontact - vijf tips van Tjitte Folkertsma	99
Van klant naar fan - Checklist	102
Productiviteit	103
Stel ambitieuze targets - met tips van Marc Cornelius	104
Ontwikkel routines	106
Zorg dat je productief – en niet bezig – bent	109
Scheid het belangrijke van het urgente	111
Kom in focus-modus	112
Zorg voor een inspirerende werkplek	115
Koop goed materiaal	116
Besteed uit	117
Besteed je tijd maximaal	119
Productiviteit - Checklist	122
Gezondheid	124
Lanceer je uit de shit: tips van Alex van Ginneken	125
Manage je stress	130
Let op je eten	131
Slaap goed	132
Sport en beweeg: tips van Jeroen van der Mark	135
Neem je rust	138
Geniet van je vrijheid	140
Ga op workations	142
Gezondheid - Checklist	144
Groei	146
Zoek oncomfortabelheid op	147
Omring je met de juiste mensen	152
Investeer in kennis	155
Overweeg een businesscoach	157
Groei - Checklist	159
Extra verdienmodellen	160
Doe interim-opdrachten	161
Maak kickbackdeals met partners	162
Geef training over je vakgebied	163
Maak een online cursus	166
Schrijf een boek	167
Coach mensen in je vakgebied	169
Start een YouTube-kanaal	170
Verdien aan je mailinglijst	171

Inhoud	5
Geef je business een stem met een podcast	173
Experimenteer met side projects	174
Extra verdienmodellen - Checklist	180
Financiën	182
Stel financiële targets	183
Zorg voor een buffer	186
Digitaliseer je administratie	188
Regel een boekhouder	189
Pas op voor Lifestyle Inflation - vijf tips van Lieke Nusteling	190
Bereid je voor op de belasting	193
Check of je privé-uitgaven zakelijk mag boeken	197
Deel kosten met andere freelancers	200
Financiën - Checklist	201
Pensioen	203
Start vroeg met pensioenopbouw - met tips van Vincent Kouters	204
Begrijp de drie pensioenpijlers	208
Weet wat je jaarruimte en reserveringsruimte is	209
Ken je opties voor individueel pensioen	210
Maak een plan voor je eigen beleggingen	215
Bepaal welke investeringen bij je passen	218
Pensioen - Checklist	223
Juridische zaken	224
Kies de juiste rechtsvorm	225
Vijf tips van Charlotte Meindersma	228
Overweeg een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)	233
Ken de aansprakelijkheidsverzekeringen	235
Stel dekkende algemene voorwaarden	237
Maak een verwerkersovereenkomst voor jouw verwerkers	239
Maak een verwerkersovereenkomst als service naar je klanten	240
Vijf beveiligingstips van Joris Bijvoets	241
Stel een privacyverklaring op	243
Regel het cookiebeleid op je website	244
Maak je eigen NDA	245
Reken af met wanbetalers	246
Juridische zaken - Checklist	248
Nawoord	250
Bedankjes	252
Interviews	252
Proofreaders	252
Bijlage: Handige tools	253



Voorwoord

Het boek dat je open hebt geslagen bevat praktische tips die je helpen om succesvol te worden als freelancer. Of je nu net begint of al tien jaar bezig bent met freelancen, wat ons verbindt is ambitie. Daarom deel ik de lessen die mij de afgelopen tien jaar groei en succes hebben gebracht.

Laat me je eerst even meenemen naar het begin: de oorsprong van mijn ambitie en hoe ik freelancer ben geworden.

Vers afgestudeerd in 2006 werkte ik bij de MediaMarkt op de afdeling mp3. Verplicht in zwarte broek en rood overhemd adviseerde ik mensen over audiodragers. Van nature introvert en met een allergie voor autoriteit, een lastige baan. Een breekpunt was het moment dat mijn leraar economie van de havo een iPod kwam kopen. Het voelde alsof ik had gefaald. Ik had dat jaar mijn opleiding richting media en marketing afgerond, zat vol ambitie en had zin om mijn kennis in de praktijk te brengen. En toch stond ik nu in de MediaMarkt.

Waarom ik dit deel? Dit was voor mij een dieptepunt, maar ook een moment dat ik besloot actie te ondernemen. Nooit meer wilde ik het punt bereiken dat ik geen cent te makken had en mijn tijd moest inruilen voor werkzaamheden waar ik geen zin in had.

In 2007 belandde ik na 83 sollicitatiebrieven als communicatiemedewerker in een ziekenhuis. Niet lang erna ging ik parttime ook werken voor een internetbureau, MediaCT.

Gaat de goede kant op, hoor ik je denken. Maar dat nooit meer blut zijn? Dat faalde. Naast mijn baan begon ik mijn eigen webshop. En daar ging het weer mis. Op mijn negenentwintigste had ik al mijn spaargeld in de voorraad en ontwikkeling geïnvesteerd. Ik kreeg het niet van de grond en was weer blut. Het gevoel van jaren eerder bij de MediaMarkt kwam weer bovendrijven. Gefaald. Maar nog steeds met dezelfde ambitie.

Ik besloot dat jaar parttime te gaan werken bij een webshop en daarnaast op freelancebasis marketingklussen aan te nemen. Dit laatste ging zo goed dat ik na een half jaar besloot fulltime te freelancen.

Ik werkte hard, bouwde een netwerk op en nam elke opdracht aan die mij werd aangeboden. In 2014 lag mijn inkomen op €113.200,-. Meer dan drie keer zo hoog als mijn vorige inkomen in fulltime dienstverband was geweest. Om eerlijk te zijn was ik in 2014 niet eens bezig met mijn inkomen. Ik was alleen maar aan het werk. Overdag, 's avonds en in het weekend.

In december hikte ik dan ook tegen een burn-out aan. Achteraf logisch. Zit je er middenin, zie je het niet aankomen. Ik nam een lange vakantie en stopte daarna met de klanten die mij veel stress opleverden.

Maar de vrijheid. De kansen. Je eigen centen verdienen.

Niet alleen genoot ik ervan, het voedde mij met motivatie. Geen baas boven me en mezelf als enige rem hebben was een openbaring. Ik las alle businessboeken die mij werden aangeraden, volgde online inspirerende marketeers en ondernemers online en alles wat ik leerde zette ik om naar de praktijk.

Dit zorgde ervoor dat ik elk jaar groeide. In omzet, maar ook in werkplezier. Dit jaar piekt mijn freelance-inkomen, schrijf ik dit boek, investeer ik in bedrijven en nog steeds heb ik minder stress dan in mijn eerste jaren als freelancer.

Als freelancer ben ik vrij. Werken wanneer ik wil, waar ik wil en met wie ik wil. Zonder een grens op wat ik kan verdienen. Het gaat alleen niet vanzelf. Als freelancer regel je je eigen zaken. Van acquisitie tot projectmanagement en pensioenregeling. En dat leer je niet in de schoolbanken. En ook niet werkend voor een baas.

Maar wel in dit boek.

Dit is een gids vol praktische tips. Je leest adviezen van experts en mijn eigen ervaringen als rode draad. Ook komen de mensen aan het woord die mij hebben geholpen tijdens mijn freelance *journey*. Pas de kennis in dit boek toe en word ook Super Freelancer.



Alle links in dit boek vind je ook op superfreelancer.nl/links.



Documenten en spreadsheets uit dit boek vind je op superfreelancer.nl/goodies.



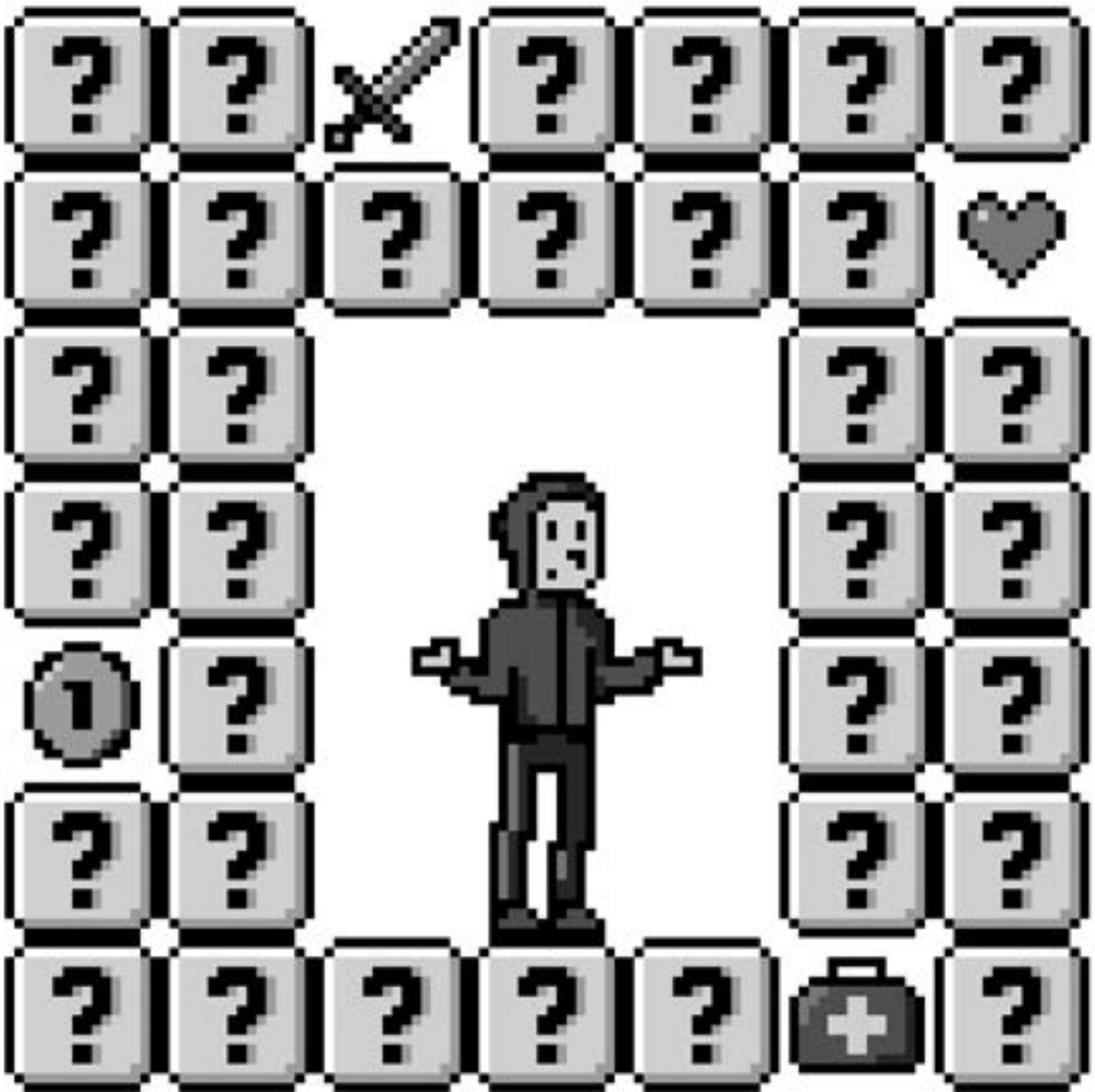
Aan het eind van ieder hoofdstuk vind je een checklist die je kunt afvinken.



Opdrachten die je direct kunt doen herken je aan het notepad-icoontje.



Sommige interviews zijn direct als citaat verwerkt in dit boek. Dit herken je aan het quote-icoontje.



Leg de basis

Alle begin is moeilijk. Je zit met veel vragen, veel onduidelijkheden en geen tot weinig klanten. Het lukt om *gewoon te beginnen*. Jezelf een algemene titel aan te meten als *marketeer, consultant of adviseur* en aankloppen bij de Kamer van Koophandel (KvK).

Dit is niet wat je wilt doen.

Je inschrijving bij de KvK stelt niks voor. Het is een formaliteit. Het laatste vinkje dat je moet zetten voor je start. Eerst wil je glashelder hebben *wat je exact gaat doen*, maar vooral *waarom*.

Bepaal waarom

Voor je bezig gaat met *hoe* je gaat ondernemen, is de *waarom* belangrijk. Als je weet waarom je onderneemt, heb je een helder doel, en heb je een basis om op te bouwen.

'Zing eens *Amazing Grace*,' vraagt comedian Michael Jr. aan een muzikleraar die in zijn duizendkoppig publiek zit. De man zingt keurig. Daarna vraagt hij: '*Now I want you to give me the version as if your uncle just got out of jail, you got shot in the back when you were a kid. Let me see the hood version.*'

Wat Michael Jr. eigenlijk aan de leraar vraagt is om te laten zien *waarom* hij is gaan zingen. De versie die volgt zit vol emotie en passie. Bekijk op YouTube de video 'Know your why' ¹ van Michael Jr. en onthoud de quote: *if you know your why, your what has more impact.*

Te veel freelancers starten met de *wat* en *hoe*.



- Wat wordt mijn specialisme?
- Wat wordt mijn titel?
- Wat ga ik als naam opgeven bij de Kvk?



- Hoe ga ik mijn eerste klant vinden?
- Hoe maak ik een website?
- Hoe pak ik de marketing aan?

Stel jezelf eerst eens de vraag: waar word jij enthousiast van? Wat geeft jou voldoening? Het foute antwoord is overigens *geld verdienen*. Dit is namelijk een bijproduct van jouw werk. Zeker niet onbelangrijk, maar het zal nooit voor de lange termijn voldoening opleveren om puur en alleen voor geld te werken.

Misschien is je *waarom* dat je een drive hebt om impact te maken op het klimaat. Of mensen in geldnood wilt helpen. Maar het mag ook intern gericht zijn. Als jij met je partner wilt reizen voor onbepaalde tijd terwijl je geld verdient met freelancewerk, kan vrijheid om te reizen je *waarom* zijn.

Bepaal dus eerst je *waarom*. Je zult merken dat de antwoorden op de *wat* en *hoe* dan makkelijker in te vullen zijn.

Waarom ik ben gaan freelancen is omdat ik ongebonden wil zijn aan locatie en vaste werktijden. Vrijheid is voor mij, net als veel andere ondernemers, een primaire drijfveer om te ondernemen.

¹ <https://superfreelancer.nl/voetnoot/1>

Na het vaststellen van mijn waarom, was de wat eenvoudiger in te vullen. Ik werkte al in de marketing en toen ik voor mezelf wilde beginnen ging ik me heel bewust specialiseren in iets waarmee ik mijn doel zou bereiken. Dat werd het specialisme search engine advertising, omdat ik in deze rol onafhankelijk kon werken aan campagnes, zonder deadlines en zonder continu nieuwe klanten te hoeven zoeken.

Op dit moment werk ik zo'n tien jaar locatieonafhankelijk. Ik bepaal mijn eigen werktijden, sport wanneer ik wil, reis hoelang ik wil en doe mijn werk waar ik wil.

Deze vrijheid geeft me ook de ruimte om te werken aan twee van mijn passies naast mijn werk: muziek maken en schaken. In beide ben ik echter niet goed genoeg om er mijn professionele carrière van te maken. Nu kun je overal beter in worden, maar naast weten waar je goed in bent, moet je ook je zwaktes erkennen.