

CHEAT SHEET: 7 SLEUTELS OM MEER CASHFLOW TE GENEREREN IN JE BUSINESS

✨ Voor christelijke ondernemers die klaar zijn om hun potentieel te benutten, een winstgevend aanbod te creëren en financieel gezond te ondernemen.

📖 “Vertrouw op de HEER met heel je hart en steun niet op je eigen inzicht.” – Spreuken 3:5

Ondernemen vraagt om **vertrouwen in God**, maar ook om **actie en strategie**. Deze 7 sleutels helpen je om je business te versterken, cashflow te genereren en je impact te vergroten.

Even voorstellen:



Henri Coiman is een ervaren business coach met een bloeiende community van meer dan **300 christelijke ondernemers**. Hij heeft een sterk netwerk opgebouwd van Nederlandse ondernemers over de hele wereld.


De Business in One Day-community voor christelijke ondernemers is geboren in **The Creation Place**, waar Nederlandse ondernemers wereldwijd verbinding en ondersteuning vinden in wekelijkse prayer meetings en toerusting van allerlei masterclasses met andere experts.

Henri heeft zich jarenlang ingezet om ondernemers te helpen hun bedrijf af te stemmen op Gods plan. Hij is al meer dan **12 jaar fulltime ondernemer**, meer dan 15 jaar getrouwd en vader van vijf kinderen.

Momenteel woont hij in Zweden en zijn grootste verlangen is om ondernemers te zien wandelen in hun **God-gegeven roeping** en volledig Zijn plan in hun bedrijven te leven.


Met zijn *profetische en apostolische inzichten* combineert hij geestelijke diepgang met **praktische businessstrategieën**, waardoor ondernemers niet alleen hun bedrijf kunnen laten groeien, maar ook hun geloof kunnen versterken.

Sleutel 1: Ontdek jouw unieke potentieel

 *Je bent niet zomaar ondernemer – God heeft jou unieke gaven en talenten gegeven.*

Actiepunten:

- ✓ 1. Maak een lijst van 5 dingen waar je écht goed in bent.
- ✓ 2. Vraag minimaal 3 mensen uit je omgeving waarin zij denken dat jij uitblinkt.
- ✓ 3. Schrijf op: Waar ligt mijn roeping als ondernemer?

 **4. Reflectievraag:** *Wat maakt mij uniek in de markt? Op welke manier kan ik mijn talenten inzetten om anderen te helpen én een winstgevend bedrijf te bouwen?*

 *"Want een arbeider is zijn loon waard." – Lukas 10:7*

Antwoord 1.1:

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

Antwoord 1.2:

- 1.....
- 2.....
- 3.....

Antwoord 1.3:

-
-
-

Antwoord 1.4:

-



Steutel 2: Creëer een winstgevend aanbod



Een goed aanbod lost een concreet probleem op en brengt een transformatie voor je klant.

Actiepunten:

- ✓ 1. Omschrijf het probleem dat je oplost in één duidelijke zin.
- ✓ 2. Maak je aanbod concreet: Wat krijgt je klant precies?
- ✓ 3. Bepaal je prijs: Is deze realistisch en rendabel?



4. Reflectievraag: *Is mijn aanbod helder en aantrekkelijk genoeg? Zou ik hier zelf direct JA tegen zeggen?*



"Wie een toren wil bouwen, gaat eerst zitten om de kosten te berekenen." –
Lukas 14:28

Antwoord 2.1:

.....

.....

.....

Antwoord 2.2:

.....

.....

.....

Antwoord 2.3:

.....

.....

.....

Antwoord 2.4:

.....


.....

Steutel 3: Zorg voor continue cashflow

 *Geen cashflow = geen bedrijf. Tijd voor stabiliteit en voorspelbaarheid!*

Actiepunten:

- ✓ 1. Maak een overzicht van je huidige inkomsten en uitgaven.
- ✓ 2. Kijk welke inkomstenbronnen je kunt uitbreiden of automatiseren.
- ✓ 3. Bedenk minimaal 1 manier waarop je maandelijks terugkerende inkomsten kunt genereren.

 **4.Reflectievraag:** *Op welke manier kan ik mijn cashflow stabiel maken? Waar laat ik op dit moment geld liggen?*

 *"Maar bedenk dat het de HEER, uw God, is die u kracht geeft om vermogen te verwerven." – Deuteronomium 8:18*

Antwoord 3.1:

.....

.....

.....

Antwoord 3.2:

.....

.....

.....

Antwoord 3.3:

.....


.....

.....

Antwoord 3.4:


.....

Steutel 4: Trek de juiste klanten aan

 *Je hebt niet méér klanten nodig, maar de juiste klanten die bereid zijn om in jouw aanbod te investeren.*

Actiepunten:

- ✓ 1. Omschrijf je ideale klant in detail: Wie is het? Wat zijn hun pijnpunten?
- ✓ 2. Kijk welke marketingkanalen jouw doelgroep het meeste gebruikt en wees daar aanwezig.
- ✓ 3. Deel je boodschap consistent en authentiek – geen algemene posts, maar waardevolle content.

 **4. Reflectievraag:** *Hoe duidelijk heb ik mijn ideale klant gedefinieerd? Spreek ik hun taal?*

 *"Laat uw licht schijnen voor de mensen." – Matteüs 5:16*

Antwoord 4.1:

.....

.....

.....

Antwoord 4.2:

.....

.....

.....

Antwoord 4.3:

.....

.....

.....

Antwoord 4.4:

.....

.....



Steutel 5: Word comfortabel met sales



Sales is geen trucje, maar een vorm van dienstbaarheid.

Actiepunten:

- ✓ 1. Oefen een korte, krachtige uitleg van jouw aanbod ('elevator pitch').
- ✓ 2. Vraag vaker om de sale – bied actief je product of dienst aan.
- ✓ 3. Gebruik referenties en testimonials om vertrouwen te bouwen.



4. Reflectievraag: *Welke belemmerende gedachten heb ik over sales en hoe kan ik die ombuigen?*



"Spreek de waarheid in liefde." – Efeziërs 4:15

Antwoord 5.1:

.....

.....

.....

Antwoord 5.2:

.....

.....

.....

Antwoord 5.3:

.....

.....

.....

Antwoord 5.4:

.....

.....

.....

Sleutel 6: Zet systemen op die voor je werken

 *Slimme systemen besparen je tijd en zorgen voor een stabiel bedrijf.*

Actiepunten:

- ✓ 1. Automatiseer je klantopvolging (bijvoorbeeld met e-mailfunnels).
- ✓ 2. Gebruik een eenvoudig facturatie- en betalingssysteem.
- ✓ 3. Zorg voor een helder klantproces, van kennismaking tot betaling.

 **4. Reflectievraag:** *Welke processen kosten me nu te veel tijd en kunnen efficiënter?*

 *"Alles moet op gepaste wijze en in goede orde gebeuren." – 1 Korinthe 14:40*

Antwoord 6.1:

.....

.....

.....

Antwoord 6.2:

.....

.....

.....

Antwoord 6.3:

.....

.....

.....

Antwoord 6.4:

.....

.....

.....



Sleutel 7: Ondernemen met geloof en strategie



Vertrouw op God, maar neem ook zelf verantwoordelijkheid voor je succes.

Actiepunten:

- ✓ 1. Bid voor wijsheid, maar neem ook **concrete stappen**.
- ✓ 2. Wees moedig: neem beslissingen en durf te investeren in je bedrijf.
- ✓ 3. Stel een langetermijnvisie op en blijf trouw aan je missie.



4. Reflectievraag: *Welk geloofsstap mag ik vandaag zetten om mijn business te laten groeien?*



"Vertrouw op de HEER met heel je hart." – Spreuken 3:5

Antwoord 7.1:

.....

.....

.....

Antwoord 7.2:

.....

.....

.....

Antwoord 7.3:

.....

.....

.....

Antwoord 7.4:


.....


.....

.....

Raadgever: Je hoeft het niet alleen te doen!

Je business bouwen en financieel gezond maken is een reis die **meer vraagt dan kennis alleen**.

 **Je hebt raadgevers nodig.** Mensen die met je meekijken, je helpen scherp te blijven en je begeleiden in het nemen van de juiste stappen.

 *“Plannen mislukken bij gebrek aan overleg, maar ze slagen door het grote aantal raadgevers.”* – Spreuken 15:22

 **In mijn 1-op-1 business coaching traject help ik je om deze 7 stappen uit te werken en in actie te zetten.**

 **Ik heb ruimte voor een aantal ondernemers die klaar zijn voor doorbraak.**

 **Klik hier om een gratis kennismakingsgesprek in te plannen!**

 **[KLIK HIER VOOR MEER INFO](#)** 