

# JE EIGEN INKOMSTEN VERGROTEN: ZO MAAK JE IN 4 STAPPEN EEN KRACHTIG ACTIEPLAN

Een opstap naar (meer) financiële vrijheid, minder risico als een financieringsbron wegvalt en het laat zien dat er vraag is naar jouw werk. Dit zijn enkele redenen waarom jij misschien wel je eigen inkomsten wilt vergroten als kunstenaar of creatieve maker. Met deze vier stappen kom je tot een krachtig actieplan.

## STAP 1: WAT IS JOUW FINANCIËLE DOEL?

Denk na over hoeveel geld je wilt verdienen. Stel bijvoorbeeld een minimum bedrag vast dat je binnen een bepaalde periode wilt verdienen. Bedenk ook waarom je eigenlijk meer eigen inkomsten wilt, zodat je financiële doel ook bij je missie past.

WELKE SPECIFIEKE DOELEN STEL IK VOOR MEZELF (BIJV. AANTAL VERKOCHTE WERKEN, AANTAL OPDRACHTEN)?

---

---

---

---

---

---

HOEVEEL EXTRA INKOMSTEN WIL IK IN DE KOMENDE ZES MAANDEN OF HET KOMENDE JAAR?

---

---

---

---

---

---

HOE PAST DIT BINNEN MIJN BREDERE VISIE EN ARTISTIEKE DOELSTELLINGEN?

---

---

---

---

---

---

## STAP 2: OP WELKE MANIEREN KAN JE JOUW FINANCIËLE DOEL BEREIKEN?

In deze stap ga je nadenken over manieren om je inkomsten te vergroten. Stel jezelf een goede vraag om mee te beginnen, zoals: "Hoe kan ik voor dit project minstens 50% eigen inkomsten genereren?" of "Hoe kan ik binnen 3 jaar een bepaald bedrag binnenhalen voor mijn project?"

### TIP

een goede basis voor je plannen om meer eigen inkomsten te genereren is je waardepropositie. Heb jij die al scherp? Zo niet, doe dan eens de oefening 'Het Business Model Canvas als hulpmiddel voor reflectie'

WELKE IDEEËN HEB IK AL OM MIJN FINANCIËLE DOEL TE BEHALEN?

---

---

---

---

---

---

ZIJN ER NIEUWE OF AFGELEIDE PRODUCTEN/DIENSTEN DIE IK KAN VERKOPEN?

---

---

---

---

---

---

WELKE DIGITALE MOGELIJKHEDEN KAN IK GEBRUIKEN OM MIJN PUBLIEK OF KLANTEN BETER OF ANDERS TE BEREIKEN?

---

---

---

---

---

---

## STAP 3: WAT DOEN ANDEREN IN JOUW OMGEVING?

Om de haalbaarheid van je plannen te onderzoeken, is het belangrijk om marktonderzoek te doen. Doe bijvoorbeeld online onderzoek en ga in gesprek met mensen uit je professionele netwerk. Het doel is om een duidelijk beeld te krijgen van de markt waarin jij werkt. Hierdoor valt er misschien een idee af of krijgt je idee juist meer vorm.

ZIJN ER KUNSTENAARS, CREATIEVE MAKERS OF ORGANISATIES DIE IETS VERGELIJKBAARS DOEN. OM HOEVEEL PARTIJEN GAAT HET?

---

---

---

---

---

---

HOEVEEL VRAGEN ZIJN VOOR HUN PRODUCT OF DIENST?

---

---

---

---

---

---

WAT ONDERSCHIEDT MIJN PRODUCT OF DIENST VAN DATGENE WAT ANDEREN AANBIEDEN?

---

---

---

---

---

---

## STAP 4: WAT IS DE EERSTVOLGENDE STAP IN JOUW ACTIEPLAN?

Bij deze laatste stap maak je jouw idee concreet met een planning. Schrijf hieronder op wie en wat je nodig hebt voor de uitwerking van je idee. Bedenk daarna wat je als eerste gaat doen. Hieronder staan een paar vragen die je hierbij kunnen helpen.

WAT ZIJN TUSSENTIJDSE KLEINERE MIJLPALLEN OM TOT MIJN EINDDOEL TE KOMEN?

---

---

---

---

---

---

WAT IS HET EERSTE DAT IK KAN DOEN?

---

---

---

---

---

---

HOEVEEL UREN OF DAGEN IN DE WEEK KAN IK VRIJ MAKEN OM AAN HET PLAN TE WERKEN?

---

---

---

---

---

---

HEB IK MISSCHIEEN EEN FINANCIËEL PLAN NODIG? OP DEZE PAGINA VAN QREDITS STAAT HANDIG UITGELEGD HOE JE EEN FINANCIËEL PLAN KAN OPSTELLEN.

---

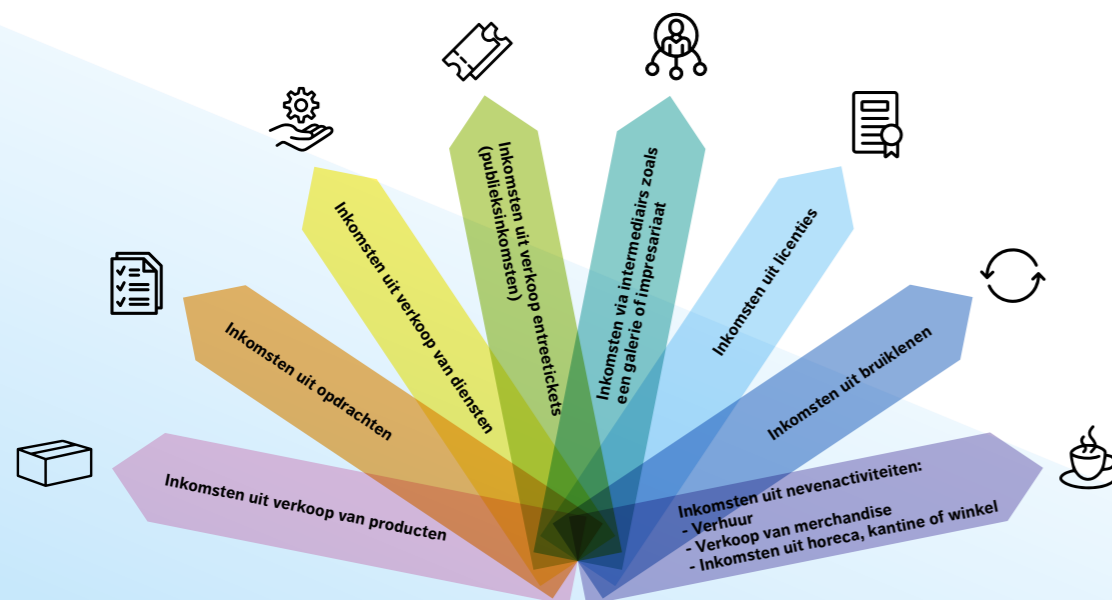
---

---

---

---

---



VOORBEELDEN VAN EIGEN INKOMSTEN

CULTUUR+ONDERNEMEN