

An illustration of two hands with light skin and long, manicured, light pink nails. The hands are positioned in a way that suggests a manicure or nail care process. The background is a soft, light beige color.

**HOE EN WAT ALS JE EEN
BUSINESS IN NAGELS WILT
STARTEN!**

**DO'S & DON'TS OF A
STARTING NAIL
TECHNICIAN**

BY LUCY'S DIAMOND NAILS

Beste lezer,

Hartelijk dank voor uw keuze voor mijn e-book. Dit betreft mijn allereerste e-book en hoogstwaarschijnlijk uw eerste stappen als zelfstandig nagelstyliste.

Ik vertrouw erop dat dit voor u van grote waarde zal zijn.

Mijn naam is Lusine, de oprichtster van Lucy's Diamond Nails. Sinds 2015 ben ik parttime werkzaam als nagelstyliste. In de tussenliggende periode heb ik een erkend opleidingsinstituut opgebouwd. Sinds 2024 ben ik tewerkgesteld als een zelfstandige nagelstyliste in hoofdberoep en ben ik van plan om nog meer uit te breiden!

Bij aanvang van mijn carrière had ik beperkte informatie, wat resulteerde in een langdurig proces van zelfontplooiing. Een boekhouder is duur, zeker in de beginperiode als je gewoon veel vragen hebt waardoor je het bos niet meer kan zien.

Als ik destijds over de kennis had beschikt die ik nu bezit, zou mijn groei aanzienlijk sneller zijn verlopen. Desondanks koester ik geen spijt. Ik ben trots op de wijze waarop ik op eigen kracht mijn doelen heb weten te verwezenlijken en ik geloof dat ik veel meer kan!

Het is dan ook mijn besluit geweest om dit online boek te schrijven, met als doel u al die inspanningen te besparen en te motiveren!

In dit digitale boek neem ik je mee op een reis door alle geheimen die je tot een ware boss lady zullen maken. Dit is geen boek waar je kan leren hoe je nagels moet verzorgen, maar een e-book waar je leert hoe jouw eerste stappen in de nagelwereld meteen de juiste zullen zijn. Deze kostbare inzichten worden één voor één onthuld, als schatten verborgen voor degenen die pas aan hun avontuur beginnen.

In de volgende bladzijden zullen alle boeiende onderwerpen aan bod komen die je moet weten wanneer je wilt starten als een nagelstyliste.

*step into
your power*

INHOUD

- Hoe kies ik een opleiding?
- Hoe kies ik een naam en een logo?
- Wat met portfolio?
- Voor welke prijs moet ik werken?
- Hoe val ik op? En hoe vind ik klanten?
- Hoe moeten mijn klanten afspraken maken?
- Bijberoep of hoofdberoep?
- BTW-plichtig?
- Basisbegrippen
- Social media
- Mijn expertise

WITH GOOD BASICS
YOU'LL HAVE
ENDLESS OPTIONS

1. OPLEIDINGEN

Hoe kies je een opleiding?

Uit eigen ervaring weet ik dat niet elke educator op een positieve manier les geeft. Die persoon kan een topper zijn in nagels zetten, maar wat als hij niet kan praten voor publiek? Dan stopt het voor mij. Je zit soms 5 uur bij een persoon voor een opleiding. Je betaalt genoeg geld en het enige wat de educator doet is op haar gsm zitten? Of nog erger, één keer voordoen wat je moet doen en dan verdwijnt ze achter haar boekjes. Helaas was dit op mijn eerste opleiding.

Ook ging ik een keer ergens les volgen met 15 medecursisten. De meesten hadden geen ervaring. Ik had toen al 4-5 jaar ervaring in de nagelwereld. De leerkracht deed de french voor. Dan moesten we oefenen. De hand van onze model mocht pas in de lamp wanneer de educator gecontroleerd had. Ze ging ervan uit dat ik het goed zou doen dus kwam ze elke keer als laatste bij mij kijken. Met het gevolg dat de french elke keer uitliep en ik weer moest bijwerken.

Hierdoor ben ik zelf gaan nadenken over wat ik juist wil zien tijdens een training. In 2018 ben ik zelf gestart met trainingen geven. En dit enkel 1 OP 1. Waarom? Omdat ik zo constant bij de cursist kan zijn, kijken naar wat ze doet en corrigeren wanneer het nog niet te laat is. Want het is gemakkelijker om meteen het juiste te leren dan het foute eruit te moeten werken.

Daarom is het heel belangrijk om voordat je een opleiding boekt uit te zoeken hoe deze persoon haar lessen geeft. Ga op zoek naar reviews, kijk op de pagina voor meer informatie. Vaak staan er op de socials heel wat video's die genomen zijn tijdens de lessen.

Het is erg belangrijk dat je je goed voelt bij de educator. De educator mag je geen gevoel van verkleining geven maar zou je juist moeten motiveren. Ik volg elke cursist op Instagram en zal vaak een reactie posten op hun werk. Zo motiveer je je cursisten en geef je hen een goed gevoel over hun werk.

Ook moet je goed kunnen praten met je educator. Als je een mail of een bericht stuurt, moet je goed te woord gestaan worden en niet kort en onduidelijk.

Kies dus iemand waarbij je je goed voelt. Je moet je bij je educator niet minderwaardig voelen maar ze moet je juist het gevoel geven dat je alles wat je leert ook onder de knie gaat hebben. Natuurlijk na veel oefenen.

Als je al wat meer ervaring hebt, maar je wilt jezelf perfectioneren, zoek dan iemand op waar je naar opkijkt en kies niet voor iemand die goedkoop is of dichtbij huis is. Investeer in jezelf. Blijf opleidingen volgen.

Wil je jezelf perfectioneren in de manicuretechnieken? Ga dan niet naar iemand die een straat verder zit, maar wiens manicure op haar foto's er niet uit ziet zoals het moet! Kies wel voor iemand die veel waarde hecht aan de voorbereiding van de nagelriemen. Het voorbereiden en knippen van nagelriemen duurt bij mij een half uur. Sommigen doen dit in 10 minuten. Maar hanteren ze wel de juiste stappen? Of duwen ze de nagelriemen een beetje naar achteren en gaan ze zonder de cuticles te verzorgen verder met de productapplicatie?

Weet ook dat het proces van de nagelriemen het ALLERBELANGRIJKSTE is in het hele nagelproces. Waarom?

Wat denk je zelf?

Het antwoord kun je mij persoonlijk sturen/vragen op Instagram*
@Lucys_diamond_nails

Wil je nail art volgen? Kijk dan naar de socials van deze persoon. Bevat haar werk veel foto's met nail-art? Dan is de kans groot dat je goed zit. Heeft ze maar 3 foto's in de afgelopen maanden met nail-art? Zoek dan verder.

Vroeger ging ik om het half jaar een opleiding volgen. Zo ben ik 5 keer in Brugge geweest. Mijn allereerste les was in Zele. Ik deed dit met de trein om stipt om 9 uur in Zele te zijn.

Wil je leren hoe je wimperextensions zet? Ga dan naar iemand die heel veel foto's van wimperextensions op haar pagina heeft en niet alleen maar foto's van kunstnagels en maar 5 van extensions. Dan moet er een belletje rinkelen.

Dus erg belangrijk, doe eerst goed onderzoek, vraag rond en boek dan pas je opleiding.

2. Hoe kies je een naam en een logo?

Hoe zit het met de naam?

Het kiezen van de juiste naam voor je nieuwe nagelstudio is een belangrijke stap, omdat het de identiteit van je bedrijf zal bepalen en de eerste indruk zal maken op potentiële klanten. Hier zijn enkele tips om je te helpen bij het kiezen van een naam voor je nieuwe zaak:

1. Wees uniek: Kies een naam die onderscheidend is en zich onderscheidt van andere nagelstudio's in de omgeving. Vermijd namen die te generiek zijn of te veel lijken op bestaande bedrijfsnamen om verwarring te voorkomen.
2. Beschrijvend: Overweeg om een naam te kiezen die de aard van je nagelstudio weerspiegelt of de soorten diensten die je aanbiedt. Dit kan potentiële klanten helpen om te begrijpen wat ze kunnen verwachten wanneer ze naar je studio komen.
3. Eenvoudig te spellen en uit te spreken: Kies een naam die gemakkelijk te spellen en uit te spreken is, zodat klanten het gemakkelijk kunnen onthouden en doorvertellen aan anderen. Vermijd complexe of moeilijk uit te spreken woorden die verwarring kunnen veroorzaken.
4. Creatief en gedenkwaardig: Zoek naar creatieve en gedenkwaardige namen die de aandacht trekken en een positieve indruk achterlaten bij potentiële klanten. Denk na over woordspelingen, alliteratie of unieke combinaties van woorden die je nagelstudio interessant maken.
5. Controleer beschikbaarheid: Voordat je je definitieve keuze maakt, controleer de beschikbaarheid van de gekozen naam om ervoor te zorgen dat deze nog niet door een ander bedrijf wordt gebruikt. Controleer ook of de domeinnaam en sociale media-handvatten beschikbaar zijn voor de naam die je hebt gekozen.
6. Juridische overwegingen: Controleer of de naam die je hebt gekozen voldoet aan alle wettelijke vereisten en richtlijnen voor bedrijfsnamen in jouw regio. Zorg ervoor dat de naam geen inbreuk maakt op bestaande handelsmerken en geen ongepaste of beledigende connotaties heeft.
7. Betrek anderen: Vraag vrienden, familie of potentiële klanten om feedback over de naam die je hebt gekozen. Het kan waardevol zijn om verschillende opties te overwegen en meningen van anderen te verzamelen voordat je een definitieve beslissing neemt.

Het kiezen van een naam voor je nieuwe nagelstudio is een belangrijke beslissing die zorgvuldige overweging vereist. Neem de tijd om verschillende opties te overwegen en kies een naam die past bij de identiteit en het imago dat je wilt creëren voor je bedrijf.

Een naam is iets tijdloos, dit wil zeggen dat als je een naam kiest, deze heel lang mee moet gaan. Je kunt niet om het jaar van naam veranderen omdat je dit niet meer mooi vindt of omdat er andere behandelingen zijn bijgekomen die niet bij je huidige naam passen.

Denk eerst goed na in welke branche je wilt werken. In ons geval is dit als nagelstyliste. Heel vaak voeren nagelstylistes nog andere behandelingen uit. Zoek uit of je het enkel bij de nagels laat of ook andere behandelingen gaat willen aanbieden.

Ga je enkel voor nagels? Dan kun je het woord 'nagels' of 'nails' in je naam verwerken. Denk je erover om over een jaar ook lashlift aan te bieden en daarna misschien ook gelaatsverzorging en laser? Ga dan voor een iets algemenere naam. Bijvoorbeeld: Aesthetic Corner, of Beauty Corner by Jule of Feelgoodbeautysalon. Dit zijn maar namen die ik net heb verzonnen en weet dus niet of die al in gebruik zijn of niet. Maar kies dus goed. Denk na over wat je wilt aanbieden.

Twijfel je over een naam? Doe dan een research. Op google en instagram. Je wil bv. met je zaak Beautycornerhasselt noemen. Typ deze in google en instagram in de zoekbalk en kijk wat je krijgt.

 Café Beauté
<https://www.cafebeaute.be/pages/make-up-corner>

Make-up corner

Make-up corner · Skin bar · Hair menu · Hands bar · Feet Bar ... Hey beauty. let's make-up. Bij Café Beauté kan jij ... Scheepvaartplein 1, 3500 Hasselt



 Beauty Boutique Hasselt
<https://www.beautyboutiquehasselt.com>

Keratinebehandeling | Beauty Boutique Hasselt | Hasselt

Beauty Boutique Hasselt is nummer één in Braziliaanse keratinebehandelingen. Tevens bieden wij ook balayages, kleuringen en brushingen!

 Café Beauté
<https://www.cafebeaute.be>

Café Beauté - Hasselt

Het hele team is gepassioneerd door beauty en ... Make-up corner · Skin bar · Hair menu · Hands bar · Feet ... Scheepvaartplein 1, 3500 Hasselt · Contactdetails ...

 beautyplus-clinic
<https://www.beautyplus-clinic.com>

HOME | BEAUTY+ CLINIC | Fillers | Spierontspanners| Hasselt

BEAUTY+ CLINIC is een cosmetische kliniek gespecialiseerd in injectables, huidverbetering en cosmetische chirurgie. We hebben aandacht voor jouw verhaal. Met ...

 Facebook
<https://www.facebook.com/.../skincorner.be>

skincorner.be

Page · Beauty Salon. ☎. +32 11 40 36 85 ... Desair from the Skin Corner Hasselt in Belgium. ...

Beauty Show for digital influencer in Belgium. His posts are ...

★★★★★ Beoordeling: 5 · 8 stemmen

Zoeken

Beautycornerhasselt

Voor jou

Niet gepersonaliseerd

Beautycorner

Voor jou

Niet gepersonaliseerd



beautycornernelly

Beauty Corner Nelly · Gevolgd door mila_s...



ninasbeautycorner__

Nina's Beauty Corner · Gevolgd door zina_1...



beautycorner_byjosephine

The BeautyCorner 🇳🇱 · Gevolgd door dutc...



lauras.beautycorner

Laura's Beauty Corner · Gevolgd door bell...



dainahbeautycorner

FACIALS · NAILS · PEDI · TAN · BROWS · ...



beauty.corner.weert

BeautyCornerWeert



beautycorner

Beauty Corner



beauty_corner_y

Yana's Beauty Corner

Op instagram kom je al meer zaken tegen met het woord 'corner' in. Beautycornerhasselt bestaat dan weer niet... Het is nu aan u om te beslissen. Wil je een naam met een woord dat veel voorkomt of ga je voor iets dat helemaal nog niet bestaat en miss beter zal blijven hangen bij de mensen juist voor deze reden?

Het is uw handtekening, door uw naam gaan mensen u herkennen en herinneren. Denk hieraan als je een naam bedenkt.

Nu even een ander voorbeeld.

Stel:

Je doet nu nagels en je noemt jezelf Sara's Nails. Je beslist na 5 jaar om ook make-up aan te bieden.
Na een jaar nadat je ook make-up aanbiedt, krijg je geen of bijna geen klanten hiervoor.
Hoe zou dit komen?

JUIST! De naam van de zaak is ' Sara's Nails'.. dus mensen die opzoek gaan naar een make-up artiest, zien 'Sara's Nails' in hun zoekresultaten. Wat denken ze? 'Ah, zal wel per ongeluk hier tussen zijn gekomen want ze doet enkel nagels en geen make-up.'

Wat gebeurt er dan?

Je mist klanten omdat je naam niet breed genoeg is.

Dus ga je je naam wijzigen na 6 jaar..

In die 6 jaar heb je alles gedaan om de naam 'Sara's Nails' omhoog te krijgen.

Je hebt super veel klanten voor nagels, iedereen kent je als 'Sara's Nails'.

Klanten die elke maand blijven komen en die een aantal maanden op voorhand doorboeken. MAAR er zijn ook klanten die enkel met de feestdagen of vakanties komen. We nemen zo'n klant als voorbeeld en noemen haar Ani. Je hebt ondertussen je naam van 'Sara's Nails' naar 'Beautiful by Sara' veranderd. Ani kijkt op Instagram of FB en kan 'Sara's Nails' niet meer terugvinden. Ze denkt dat je gestopt bent en zoekt verder naar iemand anders.

Ani ben je kwijt. Maar het blijft waarschijnlijk niet alleen bij Ani.

Jeanneke is 2 jaar geleden bij je geweest en raadt nu haar tante aan om bij je te komen. Ze geeft je naam 'Sara's Nails' door aan haar tante Lulu. Lulu zoekt maar kan deze naam niet vinden. Nog een potentiële klant weg.

De naam van je zaak is je handtekening! Dankzij je naam gaan mensen je herkennen en herinneren. Denk hieraan als je een naam bedenkt.

Wat jij in dit soort situatie kan doen is de gegevens van je klantenbestand bijhouden. Telefoonnummers of e-mails. Want natuurlijk niet elke klant zit op social media. Hou hier ook rekening mee.

Bij het veranderen van naam kan je al je klanten mailen of sms'en met een kort tekstje dat je verandert van naam. Je stelt je voor met je huidige naam en verwijst naar je nieuwe naam.

Vertel in het kort dat de behandelingen dezelfde kwaliteit zullen behouden en dat er dan bijvoorbeeld nieuwe behandelingen bijkomen.

Je kan ook een leuke actie doen. Bv. -10% op de nieuwe behandeling in de maand wanneer je lanceert.

*Say yes
to new
adventures*

Dus, kies erg verstandig.

Zoek eerst voor jezelf uit:

- Wie ben ik?
- Wat wil ik aanbieden als ik start?
- Wat wil ik in de toekomst misschien nog gaan aanbieden?

En baseer je op deze antwoorden om een naam te kiezen.

Probeer standaardwoorden te vermijden. Hoe mooi 'Elle' ook klinkt, er zijn fenomenaal veel salons waar het woord 'Elle' in voorkomt.

Wees creatief en zoek een naam die iedereen gaat onthouden en het allerbelangrijkste:

EEN NAAM DIE BIJ U PAST

Wat ook heel belangrijk is voor een naam, is dat je zeker moet zijn dat er geen andere zaak in BE met dezelfde naam bestaat.

BE
Fearless

Brainstorm hier over de behandelingen die je zou willen
aanbieden, nu en in de toekomst

Brainstorm hier over namen.

OPZOEKWERK

Tijd voor actie.

Zoek op Google en Instagram naar deze namen en kijk hoeveel er zijn die bijna hetzelfde zijn of veel op elkaar lijken.

- Sara's Nails
- Femme Nails
- Nails by Tony

Het is dus belangrijk dat uw naam uniek is, zodat als iemand uw naam hoort, meteen aan u moet denken en niet aan de 5 andere die op u straat zitten.

Authenticity is all

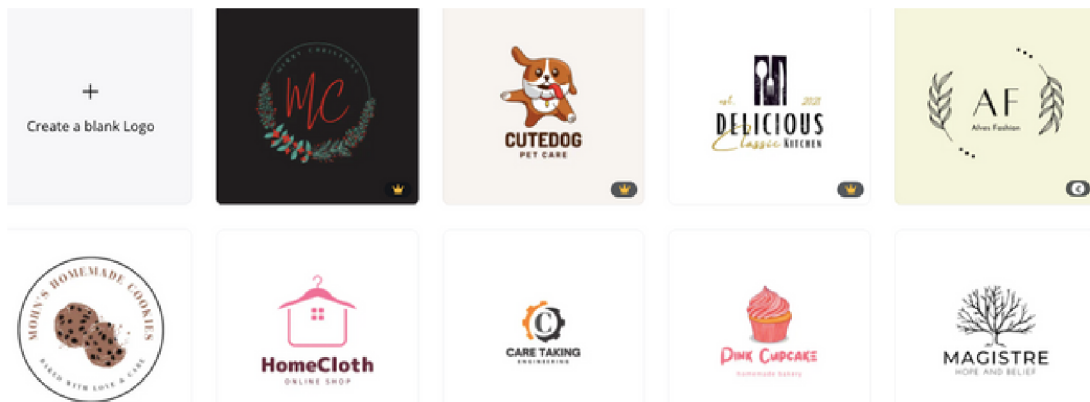
Hoe zit het met de logo?

Ga niet voor standaard logo's die je zelf via apps kunt maken waar je een afbeelding hebt en je gewoon nog je naam moet achterzetten. Het is beter om iets meer te betalen voor een logo dan dat er nog 100 anderen zijn die hetzelfde logo hebben, maar dan met een andere naam.

Voorbeelden van zulke websites waar je dat zelf kunt maken (maar dus ook anderen hetzelfde logo kunnen kiezen) zijn onder andere VistaPrint.

Als je handig bent en het toch zelf wilt doen, kan dit via Canva. Hier heb je vrij veel keuze in kleur en design. En is de kans veel kleiner dat jij net hetzelfde zult hebben als iemand anders in België.

voorbeelden van dit soort logo's



Dit waren mijn oude logo's

Dit is wat ik nu heb



Wie je website/pagina bezoekt, beslist al binnen een paar seconden of hij een goed gevoel heeft bij jouw bedrijf en jou vertrouwt of niet. Is die eerste indruk negatief, dan is de potentiële klant snel vertrokken.

Als je een logo laat ontwerpen moet je eerst voor jezelf nagaan wat je juist wilt. Een logo moet aansluiten bij je bedrijf. Zet je nagels? Zorg dat er iets van nagels of je naam in het logo terugkomt.

Voor beautybranches kies je het beste een logo dat elegantie, kalmte en vriendelijkheid uitstraalt. Een logo staat nooit op zichzelf, maar is onderdeel van een huisstijl. Alles moet kloppen en bij elkaar passen: de kleuren, lay-out, sfeer en het beeldgebruik.

Nu je dit allemaal weet, moet je nadenken over hoe het logo eruit gaat zien dat bij jou past.

Moet het opvallend zijn? JA

Moet het in je lievelingskleuren zijn? Ja, want dit ben jij.

Heb je graag slangen? Ok, zet het lettertype in slangenmotief.

Is marmer jouw ding? Laat een logo ontwerpen waar marmer in voorkomt.

Ben je een super kleurrijk persoon en bestaat jouw salon alleen maar uit gekleurde artikelen en decoratie?

Waarom zou jij dan gaan voor een saaie zwart-witte logo?

TODAY IS YOUR
OPPORTUNITY TO
BUILD THE
TOMORROW YOU
WANT.

- Ken Poirot

3. Wat met portfolio?

Het opbouwen van een portfolio als nagelstyliste is essentieel om je vaardigheden te tonen en potentiële klanten te laten zien wat je kunt doen. Hier zijn enkele stappen die je kunt volgen om een effectief portfolio op te bouwen:

- Begin met je beste werk: Kies enkele van je beste nagelontwerpen om mee te beginnen. Zorg ervoor dat ze variëren in stijl, kleur en techniek om de diversiteit van je vaardigheden te laten zien.
- Maak hoogwaardige foto's: Zorg voor scherpe, goed belichte foto's van elk nagelontwerp. Gebruik een camera van goede kwaliteit of huur een professionele fotograaf in om ervoor te zorgen dat je werk duidelijk en aantrekkelijk wordt vastgelegd. Natuurlijk kun je de fotograaf niet elke dag laten komen voor elke set te fotograferen. Je kunt eens een korte fotografie cursus doen of aan een fotograaf vragen hoe je het best foto's neemt.
- Kies een presentatieplatform: Overweeg verschillende platforms om je portfolio te presenteren, zoals een fysiek album, een online portfolio op je website of op sociale media. Zorg ervoor dat het platform gemakkelijk toegankelijk is voor potentiële klanten. Het is heel belangrijk om te onthouden dat niet elke persoon op Instagram of Facebook zit. Houd hier rekening mee. Maak een website voor de klanten die bijvoorbeeld enkel via Google zouden kunnen komen.
- Geef details bij elk ontwerp: Voeg bij elke foto details toe, zoals de gebruikte technieken, de gebruikte producten en eventuele bijzondere uitdagingen of inspiraties die bij het ontwerp kwamen kijken.
- Houd je portfolio up-to-date: Blijf je portfolio regelmatig bijwerken met nieuwe nagelontwerpen die je hebt gemaakt. Dit toont aan dat je voortdurend groeit en je vaardigheden ontwikkelt als nagelstyliste.
- Vraag om feedback: Laat anderen, zoals collega's, vrienden of familie, je portfolio bekijken en om feedback vragen. Dit kan je helpen om je werk te verbeteren en eventuele blinde vlekken te identificeren.
- Promoot je portfolio: Deel je portfolio actief op sociale media, je website en andere relevante kanalen om meer exposure te krijgen en potentiële klanten aan te trekken.
- Post veel before and after foto's. Je kunt korte video's opnemen bij bijvoorbeeld nail-art tekenen of een manicure uitvoeren. Dit vinden klanten altijd leuk om te zien.

Door deze stappen te volgen, kun je een professioneel en aantrekkelijk portfolio opbouwen dat je vaardigheden als nagelstyliste effectief laat zien.

4. Aan welke prijs moet ik werken ?

Het bepalen van de prijs voor een nagelset als nagelstyliste kan variëren afhankelijk van verschillende factoren, waaronder je ervaring, locatie, de kwaliteit van je materialen en de complexiteit van het ontwerp. Hier zijn enkele stappen die je kunt volgen om een prijs vast te stellen:

- Bepaal je basisprijs: Overweeg de tijd, materialen en overheadkosten die gepaard gaan met het leveren van een nagelset. Dit kan je een idee geven van je basisprijs.
- Evaluer je ervaring en expertise: Als beginnende nagelstyliste kun je misschien niet dezelfde prijzen vragen als een ervaren professional. Overweeg je ervaring en expertise bij het vaststellen van je prijzen.
- Onderzoek de markt: Bekijk wat andere nagelstylisten in jouw regio in rekening brengen voor vergelijkbare diensten. Dit kan je helpen om concurrerend te blijven en realistische prijzen vast te stellen.
- Bepaal extra kosten: Overweeg of je extra kosten wilt rekenen voor speciale technieken, zoals nail art, French manicure, of het gebruik van premium materialen. Deze kunnen van invloed zijn op je uiteindelijke prijs.
- Wees flexibel: Pas je prijzen aan op basis van de marktvraag, seizoenen en andere factoren die van invloed kunnen zijn op de vraag naar nageldiensten.
- Communiceer duidelijk met je klanten: Zorg ervoor dat je je prijzen duidelijk communiceert aan je klanten, zodat er geen verwarring ontstaat over de kosten van je diensten.
- Houd je prijzen up-to-date: Herzie regelmatig je prijzen om ervoor te zorgen dat ze nog steeds passend zijn voor je bedrijf en de markt.

Je moet jezelf niet onderschatten maar ook niet overschatten. Iemand die net klaar is met haar opleiding kan geen 70 euro aan een nieuwe set vragen tenzij die echt super kwaliteiten heeft en echt ontzettend mooie sets kan plaatsen. Bespreek dit altijd met je educator en neem het haar niet kwalijk als ze zegt dat je bv nog niet klaar bent om 100 euro voor een set met verlenging te vragen maar probeer te begrijpen waar ze dit op baseert en werk eraan!

Door deze stappen te volgen en je prijzen zorgvuldig te overwegen, kun je een eerlijke en concurrerende prijs vaststellen voor je nagelsets als nagelstyliste.

5. Hoe val ik op ???

Als nagelstyliste zijn er verschillende manieren waarop je kunt opvallen voor je klanten en jezelf kunt onderscheiden van de concurrentie. Hier zijn enkele ideeën:

- **Kwaliteit leveren:** Lever altijd hoogwaardige diensten en gebruik kwaliteitsproducten. Klanten zullen terugkomen als ze tevreden zijn met het resultaat. Koop alstublieft geen producten op 'Aliexpress'. Een vijl, een steentje, magneetjes of chroompoeder is oké. Maar gebruik geen primer, base, gel en andere producten die in direct contact komen met de nagel.
- **Creativiteit en originaliteit:** Ontwikkel unieke en creatieve nagelontwerpen die je klanten nergens anders kunnen krijgen. Experimenteer met nieuwe trends, technieken en stijlen om je te onderscheiden.
- **Klantenservice:** Bied uitstekende klantenservice door vriendelijk, professioneel en attent te zijn. Luister naar de wensen en behoeften van je klanten en zorg ervoor dat ze zich gewaardeerd en verzorgd voelen. Af en toe een correctie van een nagel die gebroken is niet aanrekenen is hier een voorbeeld van. Als de klant een steentje kwijt is na 2 weken maar ze moet naar een feest, zet deze gratis op in plaats van hier 0,50 euro voor aan te rekenen. Klanten waarderen dit.
- **Specialisatie:** Overweeg je te specialiseren in een bepaald aspect van nagelstyling, zoals nail art, nagelverlengingen of manicures voor speciale gelegenheden. Dit kan je helpen om een specifieke doelgroep aan te trekken.
- **Online aanwezigheid:** Creëer een professionele website en wees actief op sociale media om je werk te tonen en potentiële klanten te bereiken. Deel regelmatig foto's van je nagelontwerpen, klantrecensies en tips over nagelverzorging.
- **Opleiding en bijscholing:** Blijf op de hoogte van de nieuwste trends, technieken en producten door regelmatig opleidingen en bijscholing te volgen. Klanten waarderen het wanneer een nagelstyliste up-to-date blijft met de laatste ontwikkelingen in de branche.
- **Beloningen en loyaliteitsprogramma's:** Moedig herhaalde bezoeken aan door beloningen en loyaliteitsprogramma's aan te bieden aan je trouwe klanten. Dit kan variëren van kortingen op toekomstige afspraken tot gratis upgrades of geschenken. Ik geef mijn klanten een spaarkkaartje. Hier kunnen ze per bezoek een stempel krijgen. Bij de 10 de afspraak gaat er -5 euro af. Dit vinden ze leuk want dan kunnen ze eens overdrijven met nail-art.
- **Wees flexibel:** Dit wilt niet zeggen dat je elke keer moet springen en alles laten vallen als de klant uw stuurt maar af en toe kan je een uitzondering maken voor een klant die al een hele tijd bij u komt en u trouw en loyaal is.

Door je te richten op kwaliteit, creativiteit, klantenservice en voortdurende verbetering, kun je als nagelstyliste opvallen voor je klanten en een loyale klantenkring opbouwen.

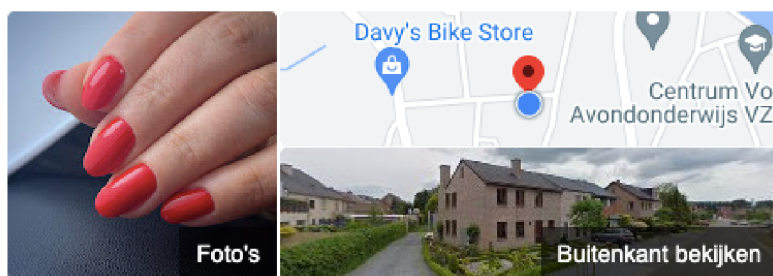
5. Hoe vind ik mijn klanten?

Het opbouwen van een solide klantenbestand als nagelstyliste vereist een combinatie van marketing, klantenservice en consistentie. Hieronder zal ik een aantal van deze noteren die heel goed werken om klanten te vinden of beter gezegd hoe klanten u gaan vinden! Want eens je een goed draaiende zaak hebt, zullen de klanten u gemakkelijk kunnen vinden.

- Netwerken: Maak gebruik van je persoonlijke en professionele netwerken om je diensten te promoten. Vertel vrienden, familie, kennissen en collega's over je nagelstudio en vraag hen om jouw naam door te geven aan anderen en te delen op social media.
- Mond-tot-mondreclame: Bied uitstekende service aan je bestaande klanten, zodat ze positieve ervaringen delen met anderen. Tevreden klanten zullen je aanbevelen aan hun vrienden en familie, wat kan leiden tot nieuwe klanten. Dit is een erg goede manier om klanten te krijgen. Maar het betekent wel dat je bestaande klanten tevreden naar huis moeten gaan. Vaak worden de nagels ook in supermarkten of op plaatsen waar één op één contact is, opgemerkt. 1 keer is dit bij mij geweest. Mijn klant gaat vaak winkelen in de JUMBO. Daar kwam ze S tegen die aan de kassa werkte. Ze vond de nagels heel erg mooi bij mijn klant en vroeg waar ze ging. Mijn klant heeft mijn gegevens aan S gegeven. Zij is een paar keer langs geweest waarna ze ook haar mama heeft meegenomen voor een set. Dus zo heeft mijn klant lopende reclame gemaakt bij de JUMBO.
- Online aanwezigheid: Maak een professionele website en wees actief op sociale media om je werk te tonen en potentiële klanten te bereiken. Deel regelmatig foto's van je nagelontwerpen, klantrecensies en informatie over je diensten en prijzen.
- Lokale marketing: Maak gebruik van lokale marketingstrategieën, zoals het plaatsen van advertenties in lokale kranten of tijdschriften, het verspreiden van flyers in de buurt en het plaatsen van posters op strategische locaties. Leg bijvoorbeeld je spaarkkaartje met natuurlijk je gegevens bij een kapsalon in de buurt en vraag in ruil hun folders om bij jou te leggen.



- **Speciale aanbiedingen en promoties:** Trek nieuwe klanten aan door speciale aanbiedingen en promoties aan te bieden, zoals kortingen voor eerste afspraken, loyaliteitsprogramma's en seizoensgebonden acties. Giveaways..
- **Samenwerkingen:** Werk samen met andere lokale bedrijven of professionals, zoals kapperszaken, schoonheidssalons of bruidswinkels, om elkaar door te verwijzen en gezamenlijke promoties te organiseren. Ook hier kun je een giveaway organiseren met verschillende bedrijven die elk bijvoorbeeld 50 euro budget neerleggen. Klant kan dan bijvoorbeeld voor 200 euro een bon winnen.
- **Klantenservice:** Bied uitstekende klantenservice door vriendelijk, professioneel en attent te zijn. Luister naar de wensen en behoeften van je klanten en zorg ervoor dat ze zich gewaardeerd en verzorgd voelen. Ook is het belangrijk dat je de klant iets te drinken aanbiedt. Stel, je klant zegt dat ze niets moet, maar tijdens de behandeling merk je dat ze steeds moet hoesten, bied haar dan uit jezelf water aan.
- **Vraag om feedback:** Vraag je klanten regelmatig om feedback over hun ervaringen en gebruik deze feedback om je diensten te verbeteren en je klantenbestand op te bouwen.
- **Maak een account aan op Google:** Google My Business noemt het. Zo kun je ook je klanten vragen om hier een recensie te schrijven.



Is Google Business gratis?

Is een bedrijfsprofiel op Google kosteloos? **Ja, u kunt kosteloos een bedrijfsprofiel op Google maken.**

lees op de volgende pagina hoe je dit kan doen

Uw bedrijf toevoegen via Google Maps

- . Log op uw computer in bij [Google Maps](#) .
- . U kunt uw bedrijf op 3 manieren toevoegen:
 - Vul uw adres in de zoekbalk in. Klik aan de linkerkant in het bedrijfsprofiel op **Je bedrijf toevoegen**.
 - Klik met de rechtermuisknop ergens op de kaart. Klik op **Je bedrijf toevoegen**.
 - Klik linksboven op Menu  > **Je bedrijf toevoegen**.
- . Gebruik de instructies op het scherm om u aan te melden voor uw bedrijfsprofiel.

Uw bedrijf claimen via Google Maps

- . Open [Google Maps](#)  op uw computer.
- . Geef in de zoekbalk de bedrijfsnaam op.
- . Klik op de bedrijfsnaam en kies de juiste.
- . Klik op **Dit bedrijf claimen** > **Nu beheren**.
 - Als u een ander bedrijf wilt kiezen, klikt u op **Ik ben eigenaar of beheerder van een ander bedrijf**.
- . Selecteer een verificatieoptie en volg de stappen op het scherm.

*Weet dat vanaf je online gaat, je zeker een BTW nummer moet aanvragen.
Meer hierover komt later.

6. Hoe moet een klant een afspraak maken?

Er zijn verschillende manieren waarop klanten afspraken kunnen maken voor hun nagels bij een nagelstyliste, afhankelijk van de voorkeur van zowel de nagelstyliste als de klant. Hier zijn enkele veelvoorkomende methoden:

- **Telefonisch:** Klanten kunnen telefonisch contact opnemen met de nagelstudio om een afspraak te maken. De nagelstyliste of het personeel kan dan de beschikbaarheid controleren en een geschikte tijd en datum plannen.
- **Online boekingssysteem:** Veel nagelstylisten maken gebruik van online boekingsystemen waar klanten zelf afspraken kunnen maken via de website of een speciale app. Dit biedt klanten de flexibiliteit om op elk moment van de dag een afspraak te plannen en stelt de nagelstyliste in staat om de agenda efficiënt te beheren. Dit soort apps kosten wel geld. Ik raad aan om dit niet meteen te doen als je start. Dit omdat je om te beginnen niet weet hoe lang je precies nodig hebt voor een bepaalde set. Een biab set duurt ongeveer een uur en 15 min bij mij. Dit gaat om een gewone nude set. Dan zou ik 15 min extra moeten rekenen voor als het zou uitlopen. Maar als je dit nog niet 100% kan weten, loop je zo het risico dat het uitloopt en klanten zullen moeten wachten.
- **E-mail:** Klanten kunnen een e-mail sturen naar de nagelstudio om een afspraak aan te vragen. De nagelstyliste kan dan reageren met beschikbare tijden en datums of verdere instructies geven voor het plannen van de afspraak.
- **Sociale media:** Sommige nagelstylisten accepteren afspraken via sociale media-platforms zoals Instagram of Facebook. Klanten kunnen een bericht sturen of reageren op een post om een afspraak te maken.
- **In persoon:** Klanten kunnen ook in persoon naar de nagelstudio gaan om een afspraak te maken, vooral als ze al in de buurt zijn voor een andere afspraak of behandeling. Sommige nagelstylisten werken van thuis uit, zoals ik. En dan is dit niet mogelijk. Als dit voor u past, kan dit wel!

Het is belangrijk voor nagelstylisten om duidelijk te communiceren over de beschikbaarheid en het boekingsproces, ongeacht welke methode ze gebruiken. Dit helpt om verwarring te voorkomen en zorgt voor een soepele planning voor zowel de nagelstyliste als de klant.

7. Bijberoep of hoofdberoep

Een bijberoep en een hoofdberoep zijn twee verschillende manieren waarop mensen hun inkomen kunnen verdienen, en de keuze tussen de twee hangt af van verschillende factoren, waaronder financiële stabiliteit, persoonlijke doelen en de aard van het werk. Als nagelstyliste zijn er specifieke overwegingen die van invloed kunnen zijn op de keuze om in bijberoep of in hoofdberoep te gaan.

Hoofdberoep:

Het hebben van een nagelstudio als hoofdberoep betekent dat dit je primaire bron van inkomsten is en dat je het grootste deel van je tijd en energie besteedt aan het runnen van je nagelstudio. Hier zijn enkele situaties waarin het kiezen voor een hoofdberoep als nagelstyliste logisch kan zijn:

1. Volledige toewijding: Als je van plan bent om fulltime als nagelstyliste te werken en je al het benodigde werk kunt verrichten om je bedrijf te laten groeien, kan het kiezen voor een hoofdberoep de meest voor de hand liggende keuze zijn.
2. Financiële stabiliteit: Als je al een gevestigde klantenkring hebt opgebouwd en voldoende inkomen genereert om van te leven, kan het verstandig zijn om je nagelstudio als hoofdberoep te beschouwen.
3. Investeringsmogelijkheden: Als je van plan bent om te investeren in uitbreiding van je studio, het aannemen van personeel of het openen van meerdere vestigingen, kan het hebben van je nagelstudio als hoofdberoep je meer mogelijkheden bieden om te groeien.

Het kiezen voor een hoofdberoep als nagelstyliste kan verschillende voordelen met zich meebrengen. Het stelt je in staat om je volledig te wijden aan je passie en carrière, en biedt de mogelijkheid om een stabiele klantenkring op te bouwen en te behouden. Bovendien geeft het je de flexibiliteit om je bedrijf te laten groeien en te investeren in verdere training en ontwikkeling om je vaardigheden te verbeteren. Voor sommigen kan het hebben van een hoofdberoep als nagelstyliste ook een gevoel van voldoening en onafhankelijkheid met zich meebrengen, omdat ze in staat zijn om hun eigen bedrijf te runnen en succes te behalen op basis van hun eigen inspanningen en talenten.

Bijberoep:

Het hebben van een nagelstudio als bijberoep betekent dat je naast je hoofdkomstenbron, zoals een andere baan of zelfstandige activiteiten, een nagelstudio runt. Hier zijn enkele situaties waarin het kiezen voor een bijberoep als nagelstyliste zinvol kan zijn:

- **Flexibiliteit:** Als je niet in staat bent om fulltime te werken als nagelstyliste vanwege andere verplichtingen, zoals een andere baan of zorgverantwoordelijkheden, kan het hebben van je nagelstudio als bijberoep je de flexibiliteit bieden om je tijd tussen verschillende activiteiten te verdelen.
- **Risicobeheersing:** Als je nog niet zeker bent van de levensvatbaarheid van je nagelstudio als een volledig inkomen, kan het starten als bijberoep een manier zijn om het risico te beperken terwijl je nog steeds de mogelijkheid hebt om je bedrijf te laten groeien.
- **Testfase:** Als je wilt experimenteren met het runnen van een nagelstudio voordat je er fulltime mee aan de slag gaat, kan het beginnen als bijberoep een goede manier zijn om te zien of het bij je past en of er voldoende vraag is naar je diensten.

Het is belangrijk om te onthouden dat de keuze tussen een hoofdberoep en een bijberoep afhankelijk is van je persoonlijke omstandigheden, doelen en comfortniveau met risico's.

Het kan ook nuttig zijn om professioneel advies in te winnen, zoals van een accountant of zakelijk adviseur, om de beste beslissing te nemen voor jouw situatie.

Wat je ook kiest, zowel een hoofdberoep als een bijberoep als nagelstyliste biedt unieke kansen en uitdagingen, en kan een lonende en bevredigende carrière vormen voor degenen die gepassioneerd zijn over het creëren van mooie nagels en het verzorgen van hun klanten.

TIP!

Als je twijfelt of je het wel financieel zou aankunnen, kan je altijd een aanvraag doen voor de springplank.

Hierover lees je meer in de komende pagina's.

Kosten bij-beroep en hoofd-beroep

Door sociale bijdragen te betalen geniet jij sociale bescherming. Hoe wordt jouw bijdrage precies berekend? Hoe kun je meer of minder betalen? Wat doe je wanneer het niet zo goed gaat? We leggen het systeem duidelijk uit, zodat jij altijd weet waar je aan toe bent.

Kwartaalbijdrage - sociale bijdrage

Wat zijn sociale bijdragen?

Je betaalt elk kwartaal sociale bijdragen om in orde te zijn met je sociale zekerheid en zo sociale rechten op te bouwen. Bij werknemers is het de werkgever die de bijdragen doorstort naar de overheid. Velen schakelen hiervoor een sociaal secretariaat in. Als zelfstandige ben je zelf verantwoordelijk voor de betaling van je sociale bijdragen aan je sociaal verzekeringsfonds. Jij betaalt je bijdrage aan je sociaal verzekeringsfonds, dat het op zijn beurt doorstort naar de overheid.

Je sociale bijdrage is een wettelijk percentage van 20,5% op je jaarlijkse netto belastbaar beroepsinkomen.

Je sociale bijdragen worden altijd berekend op het inkomen van een heel jaar. Heb je geen volledig kalenderjaar gewerkt? Dan wordt je inkomen herberekend naar een volledig jaarinkomen.

Je jaarlijkse netto belastbaar beroepsinkomen wordt berekend als volgt:

Je omzet over 1 jaar (Ben je bedrijfsleider? Dan gaat het om het persoonlijk inkomen dat je opneemt vanuit je vennootschap, ook het Voordeel Alle Aard tel je hierbij.)
Hiervan trek je af:

- je beroepskosten
- je sociale bijdragen

En zo bekom je je



De sociale bijdragen die je betaalt, zijn voorlopige bijdragen. Dit wil zeggen dat de sommen gebaseerd zijn op een schatting van je inkomen. Ben je al een tijdje actief als zelfstandige? Dan gebruiken wij je inkomen van 3 jaar terug. Dit vermenigvuldigen we met een herwaarderingscoëfficiënt, een soort indexering die de overheid vastlegt om je inkomen te herwaarderen naar dit jaar. In 2024 bedraagt deze coëfficiënt 1,186783.

Bij starters gaan we de eerste 3 jaar uit van een geraamd inkomen

Als starter betaal je voorlopige sociale bijdragen.

De wetgever pinde je sociale bijdragen vast op 20,5% van je netto belastbaar inkomen – lees jaarinkomen. Maar als starter heb je nog geen jaarinkomen en dus betaal je een voorlopige bijdrage.

Daarbij heb je de keuze uit:

- een forfaitair minimumbedrag
- of een inschatting die je zelf maakt, bij voorkeur samen met je boekhouder

Je hebt de keuze uit deze beide opties, maar als starter maakt de overheid de allereerste keuze in jouw plaats. Daarom staat op je eerste betalingsverzoek voor je sociale bijdragen het forfaitaire minimumbedrag vermeld. Jij kan dan beslissen om dit voorstel te aanvaarden of om zelf een schatting door te geven.

1. Het forfaitair minimumbedrag

De wetgever bepaalde dit bedrag op 890,51 euro per kwartaal, en dat bij een jaarinkomen tot 16.861,46 euro voor zelfstandige in hoofdberoep. Zoals je hierboven al kon lezen, krijg je als starter deze optie voorgeschoteld op je eerste afrekening. Omdat het bedrag vast ligt, is dit een veilige optie. Je kan immers geen boete krijgen wegens te weinig betaalde sociale bijdragen, zelfs als later blijkt dat je op basis van je jaarinkomen meer had moeten betalen.

1. Maak zelf een inschatting van je sociale bijdragen

Betaal je de minimumbijdrage en gaat je jaarinkomen vlotjes over de lat van 16.861,46 euro als zelfstandige in hoofdberoep of 1.865,45 euro als zelfstandige in bijberoep? Dan zit je met de gebakken peren: je moet bijbetalen. Die rekening krijg je twee jaar later in de bus, wanneer de fiscus je werkelijke inkomen doorgeeft aan je sociaal verzekeringsfonds.

Voor veel starters blijft het echter lastig om elk kwartaal die minimumbijdrage op te hoesten, zeker wanneer het inkomen een eind onder die 16.861,46 euro ligt. In dat geval kun je de starterskorting aanvragen. Je geniet dan een verlaagde bijdrage gedurende de eerste 4 kwartalen van je zelfstandige bestaan. Om precies te zijn:

459,86 euro bij een jaarinkomen onder 8.707,35 euro;

Bij een jaarinkomen tussen 8.707,35 euro en 16.861,46 euro berekenen we je bijdragen op het jaarinkomen dat je opgeeft (bijvoorbeeld op 10.000 euro)

Start je als zelfstandige in bijberoep?

Dan betaal je ook 20,5% van je netto belastbaar jaarinkomen aan sociale bijdragen. Het wettelijk minimum ligt wel een stuk lager: je voorlopige bijdragen worden berekend op een jaarinkomen van 1.865,45 euro, en je betaalt een kwartaalbijdrage van 98,52 euro. Betaal je elk kwartaal tijdig de minimumbijdrage, dan zul je nooit te maken krijgen met verhogingen of boetes.

Starter in hoofdberoep?

115,03 euro korting op je eerste bijdrage

Ga je voor het eerst als zelfstandige in hoofdberoep aan de slag? Dan krijg je 115,03 euro korting op je eerste kwartaalbijdrage. En eigenlijk zelfs 118,54 euro, want ook de werkingskost op dit bedrag hoef je uiteraard niet te betalen.

Wanneer betaal je de sociale bijdragen?

Op de laatste dag van elk kwartaal moet je sociale bijdrage bij je sociaal verzekeringsfonds op de rekening staan. Het geld moet immers nog dezelfde dag doorgestort worden naar de overheid.

Daarvoor betaal je ten allerlaatste op de volgende data:

- kwartaal 1: 25 maart
- kwartaal 2: 25 juni
- kwartaal 3: 25 september
- kwartaal 4: 25 december

Tijdig betalen loont dubbel de moeite...

- omdat je belastingen verlagen. Je sociale bijdragen zijn een beroepskost die je 100% fiscaal kan aftrekken. Maar dat uitsluitend en alleen in het jaar dat je de bijdragen betaalt.
- omdat je pijnlijke boetes vermijdt, van liefst 3% per onbetaalde bijdrage. Sta je op 31 december nog altijd in het rood? Dan komt er zelfs eenmalig 7% extra verhoging bij.

Ik zit zelf bij XERIUS en ben er erg tevreden over. Je moet nooit lang wachten aan de telefoon en ze helpen je altijd heel goed verder!

Springplank?

Wat is het ? Wanneer heb je hier recht op? En hoe vraag je het aan?

Ontvangt u een werkloosheids- of inschakelingsuitkering en wilt u een eigen zaak oprichten? Met de maatregel 'Springplank naar zelfstandige' kunt u 12 maanden lang als zelfstandige in bijberoep werken zonder dat u uw uitkering verliest

In verschillende landen kunnen programma's en ondersteuningssystemen bestaan die bekendstaan als "springplanken" voor ondernemers, zelfstandigen of mensen die een eigen zaak willen starten. Deze programma's zijn bedoeld om te helpen bij het opstarten of uitbreiden van een bedrijf door middel van financiële steun, training, advies of andere middelen.

Wanneer je een springplank kunt aanvragen, hangt af van verschillende factoren, waaronder je locatie, het specifieke programma waarnaar je kijkt en je individuele omstandigheden. Over het algemeen zijn er echter een paar algemene richtlijnen:

1. Fase van je bedrijf: De meeste springplankprogramma's zijn gericht op startende of beginnende ondernemers, maar sommige kunnen ook beschikbaar zijn voor bestaande bedrijven die willen uitbreiden of innoveren.
2. Vereisten en criteria: Elk springplankprogramma heeft specifieke vereisten en criteria waaraan je moet voldoen om in aanmerking te komen. Dit kan onder meer betrekking hebben op je zakelijke idee, je financiële situatie, je ondernemersvaardigheden en je bereidheid om deel te nemen aan training of coaching.
3. Beschikbaarheid van het programma: Springplankprogramma's worden vaak aangeboden door overheidsinstanties, non-profitorganisaties, bedrijfsincubators, universiteiten of andere organisaties. Je kunt de beschikbaarheid van deze programma's controleren door online onderzoek te doen, contact op te nemen met lokale ondernemersorganisaties of overheidsinstanties voor economische ontwikkeling, of door de websites van relevante organisaties te raadplegen.
4. Timing: Sommige springplankprogramma's hebben specifieke aanvraagrondes of deadlines waarbinnen je je aanvraag moet indienen. Het is belangrijk om op de hoogte te blijven van deze deadlines en je aanvraag tijdig in te dienen om in aanmerking te komen voor ondersteuning.

Als je overweegt om een springplank aan te vragen, is het raadzaam om grondig onderzoek te doen naar de beschikbare programma's, de vereisten en criteria te begrijpen en contact op te nemen met de relevante instanties voor meer informatie. Het kan ook nuttig zijn om advies in te winnen bij andere ondernemers die mogelijk ervaring hebben met het gebruik van springplankprogramma's of andere vormen van zakelijke ondersteuning.

In België verwijst het concept van "springplank" doorgaans naar verschillende ondersteuningsprogramma's voor ondernemerschap, zoals subsidies, leningen, trainingen, coaching en andere vormen van hulp om startende of groeiende bedrijven te ondersteunen. Het doel is om ondernemers te helpen bij het opstarten, uitbreiden of innoveren van hun bedrijf.

Het is niet noodzakelijk om werkloos te zijn om gebruik te kunnen maken van bepaalde springplankprogramma's in België. Deze programma's kunnen echter wel verschillende voorwaarden hebben waaraan je moet voldoen om in aanmerking te komen voor ondersteuning.

Enkele van deze voorwaarden kunnen onder meer zijn:

1. **Werknemer in transitie:** Sommige springplankprogramma's zijn gericht op werknemers die hun baan hebben verloren of in een transitiefase zitten naar zelfstandig ondernemerschap. Deze programma's kunnen specifieke ondersteuning bieden aan deze doelgroep, zoals financiële steun, coaching of training.
2. **Ondernemers in spe:** Er zijn ook programma's die zich richten op personen die interesse hebben in ondernemerschap, maar mogelijk nog niet volledig klaar zijn om hun bedrijf te starten. Deze programma's kunnen workshops, advies en begeleiding bieden om potentiële ondernemers te helpen bij het ontwikkelen van hun ideeën en vaardigheden.
3. **Bestaande ondernemers:** Voor bestaande ondernemers kunnen er ook springplankprogramma's beschikbaar zijn die gericht zijn op het helpen groeien, innoveren of diversifiëren van hun bedrijf. Deze programma's kunnen ondersteuning bieden bij het verkrijgen van financiering, het ontwikkelen van zakelijke plannen of het krijgen van toegang tot nieuwe markten.

Het is belangrijk om de specifieke voorwaarden en criteria van elk individueel springplankprogramma te controleren om te zien of je in aanmerking komt. In sommige gevallen kunnen er bepaalde eisen worden gesteld, zoals het hebben van een werkloosheidsuitkering of het behoren tot een specifieke doelgroep, maar dit is niet altijd het geval. Het is raadzaam om contact op te nemen met de instanties die verantwoordelijk zijn voor deze programma's of om online onderzoek te doen naar de beschikbare mogelijkheden.

Welke eisen zijn er voor de springplank?

In België zijn er verschillende wettelijke vereisten waaraan nagelstylisten moeten voldoen, ongeacht of ze een springplank willen aanvragen of niet. Hier zijn enkele van de belangrijkste wettelijke vereisten:

1. Registratie bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO): Als nagelstyliste moet je je bedrijf registreren bij de KBO. Dit is het officiële register van alle ondernemingen in België. Registratie bij de KBO is verplicht voor alle zelfstandigen en bedrijven, inclusief nagelstylisten.
2. Vergunningen en licenties: Afhankelijk van je locatie en de aard van je activiteiten, kunnen er specifieke vergunningen of licenties vereist zijn om als nagelstyliste te werken. Dit kan bijvoorbeeld een gezondheidsvergunning zijn van de lokale autoriteiten of een specifieke licentie voor het gebruik van bepaalde producten of technieken.
3. Hygiënevoorschriften: Als nagelstyliste ben je onderworpen aan strikte hygiënevoorschriften om de veiligheid en gezondheid van je klanten te waarborgen. Dit kan onder meer het regelmatig desinfecteren van gereedschap en werkoppervlakken, het dragen van beschermende kleding en het naleven van andere hygiënische praktijken omvatten.
4. Belastingen en sociale bijdragen: Als zelfstandige ondernemer ben je verplicht om belastingen en sociale bijdragen te betalen over je inkomsten als nagelstyliste. Dit omvat inkomstenbelasting, btw en eventuele sociale bijdragen aan het sociaal verzekeringsfonds voor zelfstandigen.
5. Verzekeringen: Het is sterk aanbevolen om als nagelstyliste een aansprakelijkheidsverzekering af te sluiten om jezelf te beschermen tegen mogelijke aansprakelijkheidsclaims van klanten. Dit kan bijvoorbeeld schadevergoeding dekken in geval van letsel of schade veroorzaakt tijdens een behandeling.

De springplank is een heel geruststellende idee die ontworpen is voor mensen die twijfelen of ze in hoofdberoep zouden slagen of niet. Helaas kan niet iedereen hier gebruik van maken.

Dit zijn de voorwaarden waar je zeker aan moet voldoen om dit te kunnen aanvragen:

Wie?

U komt in aanmerking voor de maatregel 'Springplank naar zelfstandige' als u aan deze vijf voorwaarden voldoet.

U ontvangt een een werkloosheids- of inschakelingsuitkering.

U komt niet in aanmerking als u in uw beroepsinschakelingstijd zit.

U moet de bijkomstige activiteit aangeven en het voordeel 'Springplank naar zelfstandige' aanvragen bij uw eerste uitkeringsaanvraag of voorafgaand aan de nevenactiviteit

U mag de activiteit niet als hoofdberoep gehad hebben tijdens de laatste 6 jaar

U mag een job in loondienst niet stopgezet of verminderd hebben met als doel dit voordeel te verkrijgen

U mag de activiteit niet in onderaanneming geven aan derden.

Welke zelfstandige activiteit?

- Het moet een nevenactiviteit zijn. Dat betekent dat het aantal uur dat u eraan besteedt en de grootte van uw inkomsten beperkt moeten zijn. De RVA oordeelt of dat het geval is of niet.
- U mag de activiteit zowel overdag als 's avonds uitoefenen.

Plichten

Als u een beroep doet op de maatregel 'Springplank naar zelfstandige', moet u:

- ingeschreven zijn als werkzoekende bij de VDAB.
- beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt. Dat wil zeggen dat u onmiddellijk moet kunnen ingaan op een passende vacature, begeleiding of opleiding die uw VDAB-bemiddelaar u aanbiedt, en dat u uw afspraken met uw VDAB-bemiddelaar moet nakomen.
- in België verblijven.

Voor het aanvragen kunt u terecht bij uw uitbetalingsinstelling.

BTW - Vrijstelling

Wanneer wel en wanneer niet?

Om je zaak op de rails te zetten, moet je verplicht enkele watertjes doorzwemmen. Eén ervan is de aanvraag van je btw-nummer. Maar dien je ook effectief btw te betalen? Misschien is de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen interessanter voor jou? Hier krijg je een pasklaar antwoord.

Er zijn twee soorten btw-vrijstelling. Iedereen die goederen levert of diensten verstrekt valt onder de btw-regeling en is dus btw-plichtig. Dat is bijna iedereen.

Omdat we nu eenmaal in België leven, bestaan er ook uitzonderingen.

- 1. Je kunt een vrijstelling voor kleine ondernemingen krijgen als het jaarlijkse omzetcijfer van je zaak niet hoger is dan 25.000 euro, btw exclusief. De juridische vorm van je onderneming speelt geen rol.**
- 2. Je activiteit kan "vrijgesteld" zijn van btw, onder het zogenaamde "artikel 44". Dat is bijvoorbeeld het geval voor een arts of een kinesist.**

1. De btw-vrijstelling aanvragen voor kleine ondernemingen

Wat is deze vrijstellingsregeling?

Als kleine onderneming kan je kiezen voor een speciale regeling, waardoor je bepaalde btw-formaliteiten niet hoeft te doen. Een btw-nummer aanvragen blijft wel verplicht. Haal dit dus zeker niet door elkaar.

Als je een zelfstandige activiteit wil starten **MOET** je een btw nummer / ondernemingsnummer aanvragen maar je mag kiezen of je btw vrijgesteld wordt of niet.

In tegenstelling tot artikel 44 is deze vrijstellingsregeling wel een vrije keuze. Je kan de aanvraag indienen als je voldoet aan strikte voorwaarden op het vlak van omzet en activiteiten. Dat doe je tijdens de aanvraag van je btw-nummer bij de btw-administratie.

Wanneer kun je de vrijstellingsregeling 'btw voor kleine ondernemingen' aanvragen?

Ligt je omzet lager dan 25.000 euro, dan kun je de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen aanvragen – wat je ondernemingsvorm ook is. In dat geval reken je de klant geen btw aan. Je bent dan ook verlost van de btw-aangifte, want er valt niets door te storten aan de overheid. Een groot deel van de fiscale verplichtingen die aan btw-plichtigen worden opgelegd, vallen voor jou weg.

Houd bij de berekening van je omzet rekening met de omzet van een volledig jaar. Heb je geen volledig startjaar achter de rug, dan herrekent de overheid je omzet.

Dat gebeurt met de formule: $\text{jouw jaaromzet} = \text{aantal dagen actief} \times 25.000 \text{ euro} / 365$. Om een rekenvoorbeeld te geven: stel dat je start op 15 april 2020. Na deze dag werk je tot eind 2020 nog 260 dagen als zelfstandige. Jouw jaaromzet is dus $= 261 \times 25.000 \text{ euro} / 365 = 17.876 \text{ euro}$.

De voor- en nadelen van de btw vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen. Hoe aantrekkelijk de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen ook klinkt, het is niet altijd de beste optie. Er zijn immers ook nadelen verbonden aan deze keuze. Vraag daarom advies aan je boekhouder, en weeg samen met hem de voordelen af tegen de nadelen.

VOORDELEN	NADELEN
Je telt geen btw bij je prijzen. Zo word je goedkoper voor particulieren of kan je een hogere winstmarge nemen.	Je tarief exclusief btw is relatief hoger. Dat is voor btw-plichtige ondernemers minder interessant. Zij verkiezen een factuur met btw, zodat zij deze kunnen recupereren.
Je hoeft geen btw-aangifte in te dienen. Let wel: in bepaalde gevallen moet je wel jaarlijks een klantenlisting indienen.	Alles is duurder voor jou. Jij rekent geen btw aan je klanten, maar jouw leveranciers doen dat wel voor jou. De btw die jij betaalt kan je niet recupereren.
	Je prijzen verhogen Stijgt je omzet tot boven 25.000 euro? Dan moet je wel btw aanrekenen, en verhogen dus je prijzen. Je kan er in dat geval ook voor kiezen om de maatstaf van heffing te verlagen, zodat de prijs voor je klanten hetzelfde blijft. Alleen boek jij dan minder winst.

Met de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen ontsnap je niet aan de rest van de administratieve mallemol. Je dient nog steeds de volgende verplichtingen na te komen:

- Aangifte van de start, de wijziging en de stopzetting van je activiteit;
- vermelding op je facturen van “Kleine onderneming, onderworpen aan de vrijstellingsregeling van belasting. Btw niet toepasselijk”;
- jaarlijkse opgave (listing) van je afnemers-belastingplichtigen en je totale omzet in de vrijstellingsregeling. In bepaalde gevallen is deze listing niet verplicht;
- facturen nummeren en bewaren;
- dagboek van ontvangsten bijhouden (alleen voor verkopen aan particulieren);
- btw-nummer meedelen aan je Belgische leveranciers en je klanten (te vermelden op alle contracten, facturen, bestelbonnen, ...)
- tabel van je bedrijfsmiddelen opmaken;

De vrijstellingsregeling aanvragen: doen of niet doen?

Moraal van het verhaal: er zijn zowel plussen als minnen verbonden aan de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen.

In welke richting de balans doorslaat, hangt af van jouw persoonlijke situatie. Vraag daarom het advies van de expert bij uitstek: je boekhouder of accountant.

Hoe start je uw zaak?

Administratieve kant

Kies wat voor een zaak je gaat starten!

Wanneer je start als zelfstandige zijn er 3 paden die je kan bewandelen. Je start een eenmanszaak, een vennootschap of je gaat als zelfstandige aan de slag in een bestaande onderneming.

Eenmanszaak:

Regel meteen online je ondernemingsnummer en inschrijving in de KBO, je btw-nummer en je aansluiting als zelfstandige.

Vennootschap:

Ga langs bij de notaris om een vennootschap op te richten. Deze moet dan gepubliceerd worden in het Belgisch Staatsblad. Hierna is het tijd om je zaak te activeren! Regel hier de verplichte inschrijving van je vennootschap in de Kruispuntbank van ondernemingen, je aansluiting als zelfstandige en die van je vennootschap. En als je wilt, activeer je in één moeite ook het btw-nummer en regel je vergunningen voor je nieuwe vennootschap.

Inschrijven bij een bestaande zaak

Deze weg kies je bijvoorbeeld als je benoemd wordt als nieuwe zaakvoerder of als je werkend vennoot, meewerkend partner of zelfstandig helper wordt. Je hebt dan zelf geen ondernemingsnummer nodig en brengt via deze weg je aansluiting als zelfstandige in orde.

Deze regel geldt echter niet als je bijvoorbeeld als een nagelstyliste bij een bestaande nagelstudio zou gaan werken. Als dit het plan is, moet je een eenmanszaak opstarten om in orde te zijn.

Om je eenmanszaak te starten, moet je langs bij een ondernemingsloket: enkel zo krijg je het ondernemingsnummer en btw-nummer dat je nodig hebt om je zelfstandige dromen waar te maken. Als dat gedaan is, kan je beginnen met je zaak.

TIP: Creëer een naam voor je zaak voor je naar het ondernemingsloket gaat. Hier zullen ze naar je naam vragen.

Zo kom je niet voor een verrassing te staan als ze je vragen wat de naam van je zaak gaat worden.

Je kan een apart bankrekeningnummer openen voor je zaak, maar dit hoeft niet. (eenmanszaak).

Begin met reclame, maak een website / social media. Maak flyers en deel deze uit.

Zorg dat er in je omgeving geweten wordt dat er een nagelstyliste komt.

Zet bij de bakker/slager.. in de buurt kaartjes van je zaak. Ik heb spaarkaartjes die ik overal leg. Dit zullen mensen meer waarderen en zullen ze sneller een afspraak maken.

Eens je klanten krijgt, kan je je portfolio aanmaken en posten op social media.

Hieronder kan je een lijst vinden met 8 erkende ondernemingsloketten in België.

BENAMING	ADRES VAN DE MAATSCHAPPELIJKE ZETEL
ACERTA ONDERNEMINGSLOKET vzw	Buro & Design Center, Heizel Esplanade Postbus 65 - 1020 Brussel Website: http://www.acerta.be/
XERIUS ONDERNEMINGSLOKET vzw	Vesaliusstraat 31 - 1000 Brussel Website: http://www.xerius.be/
EUNOMIA vzw	Kolonel Bourgstraat 113 - 1140 Brussel Administratieve zetel: Oudenaardsesteenweg 7 - 9000 Gent Website: http://www.eunomia.be/
GROUP S GUICHET D'ENTREPRISES wzw	Ursulinenstraat 2 - 1000 Brussel Website: https://www.groups.be/
SECUREX ONDERNEMINGSLOKET	Tervurenlaan 43 - 1040 Brussel Website: http://www.securex.be/
PARTENA ONDERNEMINGSLOKET vzw	Kartuizersstraat 45 - 1000 Brussel Website: http://www.partena-professional.be/
LIANTIS ONDERNEMINGSLOKET vzw	Willebroekkaai 37 - 1000 Brussel Website: https://www.liantis.be/
UCM ONDERNEMINGSLOKET vzw	Chaussée de Marche 637 - 5100 Wierde Website: http://www.ucm.be/

Basisbegrippen boekhouding

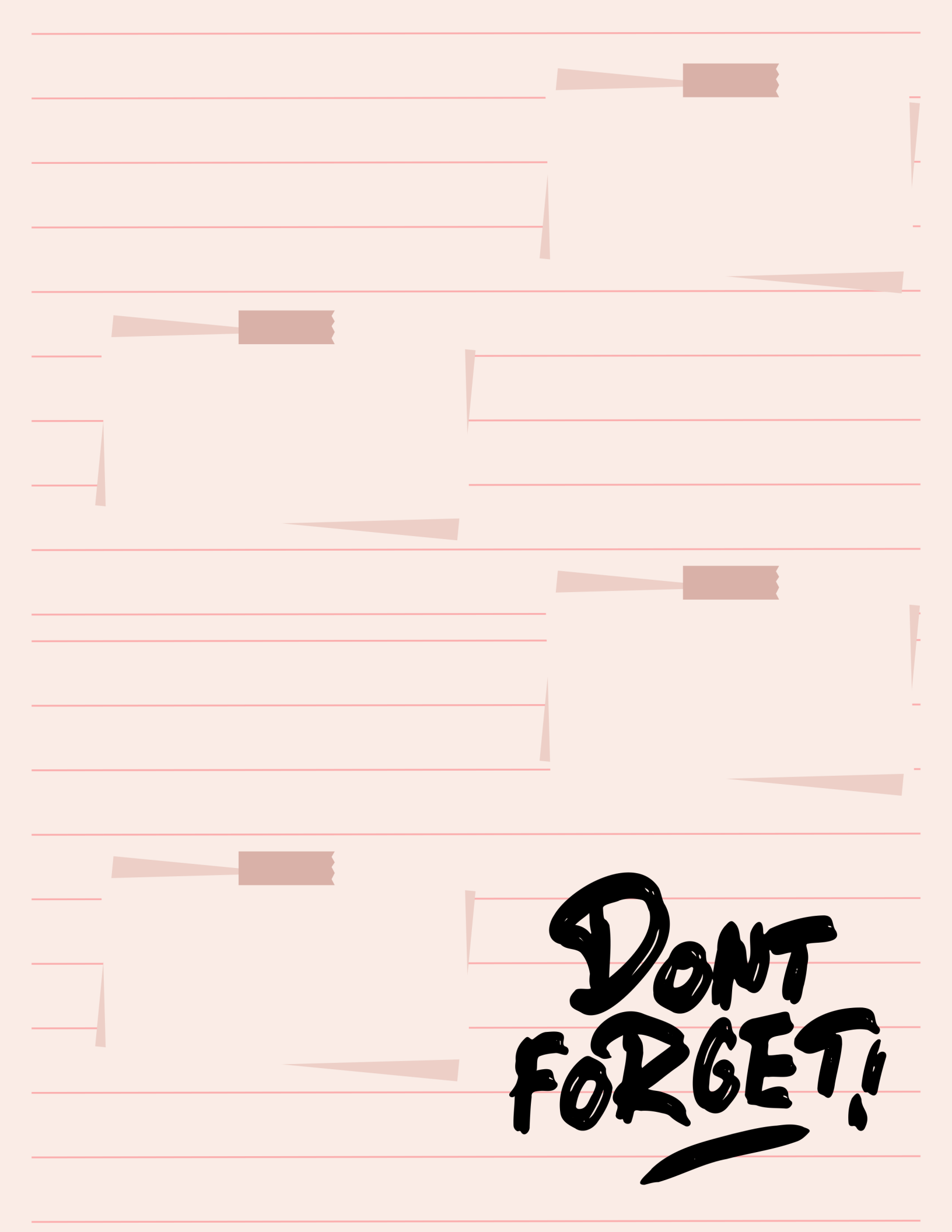
Voor een startende ondernemer is het begrijpen van boekhoudkundige basisbegrippen essentieel voor een effectief financieel beheer van het bedrijf. Hier zijn enkele van de belangrijkste boekhoudkundige basisbegrippen:

1. **Balans:** De balans is een overzicht van de financiële positie van een bedrijf op een bepaald moment. Het toont de activa (wat het bedrijf bezit), de passiva (wat het bedrijf verschuldigd is) en het eigen vermogen (het verschil tussen activa en passiva).
2. **Resultatenrekening:** De resultatenrekening, ook wel winst- en verliesrekening genoemd, toont de inkomsten, kosten en het nettoresultaat van een bedrijf over een bepaalde periode. Het laat zien of het bedrijf winstgevend is of verlies lijdt.
3. **Kosten en opbrengsten:** Kosten zijn uitgaven die een bedrijf maakt om goederen te produceren of diensten te leveren. Opbrengsten zijn de inkomsten die een bedrijf verdient door de verkoop van goederen of diensten.
4. **Debiteuren en crediteuren:** Debiteuren zijn klanten die nog moeten betalen voor producten of diensten die ze hebben gekocht. Crediteuren zijn leveranciers of crediteuren die nog moeten worden betaald voor goederen of diensten die aan het bedrijf zijn geleverd.
5. **Cashflow:** Cashflow verwijst naar de stroom van geld in en uit een bedrijf gedurende een bepaalde periode. Positieve cashflow betekent dat er meer geld binnenkomt dan er uitgaat, terwijl negatieve cashflow betekent dat er meer geld uitgaat dan er binnenkomt.
6. **Afschrijvingen:** Afschrijvingen zijn de periodieke kosten die worden toegekend aan vaste activa, zoals machines, gebouwen of voertuigen, om hun waardevermindering in de loop van de tijd weer te geven. Dit wordt gedaan om de kosten van het activum te verdelen over de levensduur ervan.
7. **Winst en verlies:** Winst is het positieve verschil tussen opbrengsten en kosten, terwijl verlies het negatieve verschil is. Winst wordt gegenereerd wanneer de opbrengsten hoger zijn dan de kosten, terwijl verlies optreedt wanneer de kosten hoger zijn dan de opbrengsten.
8. **BTW (Belasting over de Toegevoegde Waarde):** BTW is een indirecte belasting die wordt geheven op de verkoop van goederen en diensten. Bedrijven moeten BTW in rekening brengen aan hun klanten en deze vervolgens afdragen aan de belastingdienst.

Het begrijpen van deze boekhoudkundige basisbegrippen helpt een startende ondernemer om financiële rapporten te begrijpen, beslissingen te nemen op basis van financiële gegevens en een gezonde financiële basis te leggen voor het bedrijf. Het kan nuttig zijn om een boekhoudsoftwareprogramma te gebruiken of een boekhouder in te huren om te helpen bij het bijhouden van de financiële administratie van het bedrijf.

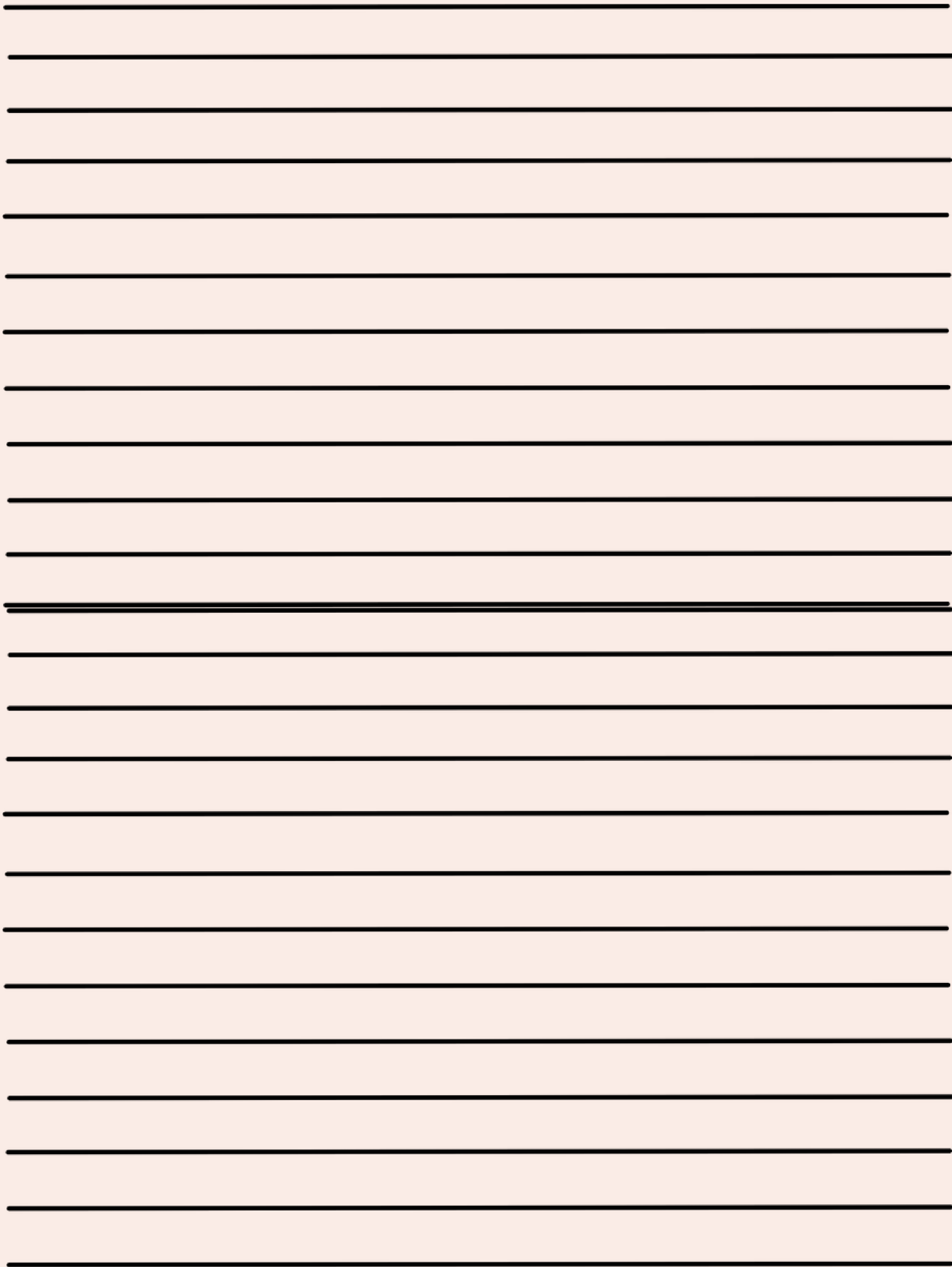
Goed om te weten

1. **Tel een realistisch budget op:** Maak een gedetailleerd budget waarin je alle verwachte inkomsten en uitgaven opneemt. Zorg ervoor dat je alle kosten in kaart brengt, waaronder huur, salarissen, inkoop van materialen, marketingkosten, nutsvoorzieningen en andere operationele kosten. Dit helpt je om een goed overzicht te hebben van je financiële situatie en om potentiële tekorten of overschotten te identificeren.
 2. **Prijstelling:** Bepaal een prijsstrategie die zowel concurrerend is in de markt als voldoende winstgevend voor je bedrijf. Houd rekening met de kosten van materialen, arbeid, huur en andere overheadkosten bij het bepalen van je prijzen. Vergeet niet om ook rekening te houden met de waarde die je klanten hechten aan jouw diensten.
 3. **Kwaliteit boven alles:** Lever hoogwaardige nagelbehandelingen en zorg ervoor dat je klanten tevreden zijn met de resultaten. Investeer in training en blijf op de hoogte van de nieuwste trends en technieken in de nagelindustrie.
 4. **Klantenservice:** Bied een uitstekende klantenservice om klanten aan te trekken en te behouden. Luister naar de wensen en behoeften van je klanten, wees vriendelijk en beleefd, en zorg ervoor dat ze zich welkom en gewaardeerd voelen in je nagelstudio.
 5. **Hygiëne en veiligheid:** Zorg voor een schone en veilige omgeving in je nagelstudio. Houd alle apparatuur en gereedschappen schoon en desinfecteer ze regelmatig. Volg strikte hygiënevoorschriften om de gezondheid en veiligheid van je klanten te waarborgen.
 6. **Professionele uitstraling:** Zorg voor een professionele uitstraling van je nagelstudio, zowel online als offline. Dit omvat het hebben van een goed ontworpen website, een aantrekkelijke en schone saloninrichting, en uniformen voor het personeel.
 7. **Marketing en promotie:** Investeer in effectieve marketing en promotie om je nagelstudio onder de aandacht te brengen van potentiële klanten. Gebruik verschillende kanalen zoals sociale media, online advertenties, flyers en kortingsacties om je bereik te vergroten en nieuwe klanten aan te trekken.
 8. **Klantenbinding:** Bied loyaliteitsprogramma's, kortingen voor terugkerende klanten en speciale aanbiedingen om klanten aan te moedigen om regelmatig terug te komen naar je nagelstudio. Bouw sterke relaties op met je klanten door persoonlijke aandacht te geven en hun voorkeuren te onthouden.
 9. **Efficiënte planning en afspraken:** Zorg voor een efficiënte planning van afspraken om ervoor te zorgen dat je klanten snel en gemakkelijk een afspraak kunnen maken. Gebruik een online afsprakensysteem of boekingsstool om het proces te vereenvoudigen en de wachttijden te minimaliseren.
 10. **Continue educatie:** Blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen en trends in de nagelindustrie door regelmatig bijscholing en training te volgen. Dit stelt je in staat om je diensten te blijven verbeteren en je klanten innovatieve behandelingen aan te bieden.
-
1. Zorg dat je prijslijst op de deur hangt of je beureau staat. Deze moet altijd op een plaats staan waar het goed zichtbaar is voor de klant. Zet het zeker ook online!!
 2. Zorg dat je een agenda en een inkomens boek / kasboek hebt en alles juist opschrift zodat je later geen problemen hebt met de fiscale afdeling. Schrijf alles netjes op!
 3. Hou elke factuur goed bij, maak een kaft aan en steek alles OP DATUM! Dit is gemakkelijker voor de boekhouder.



**DONT
FORGET!**

Dream
Big



Lets
go!

