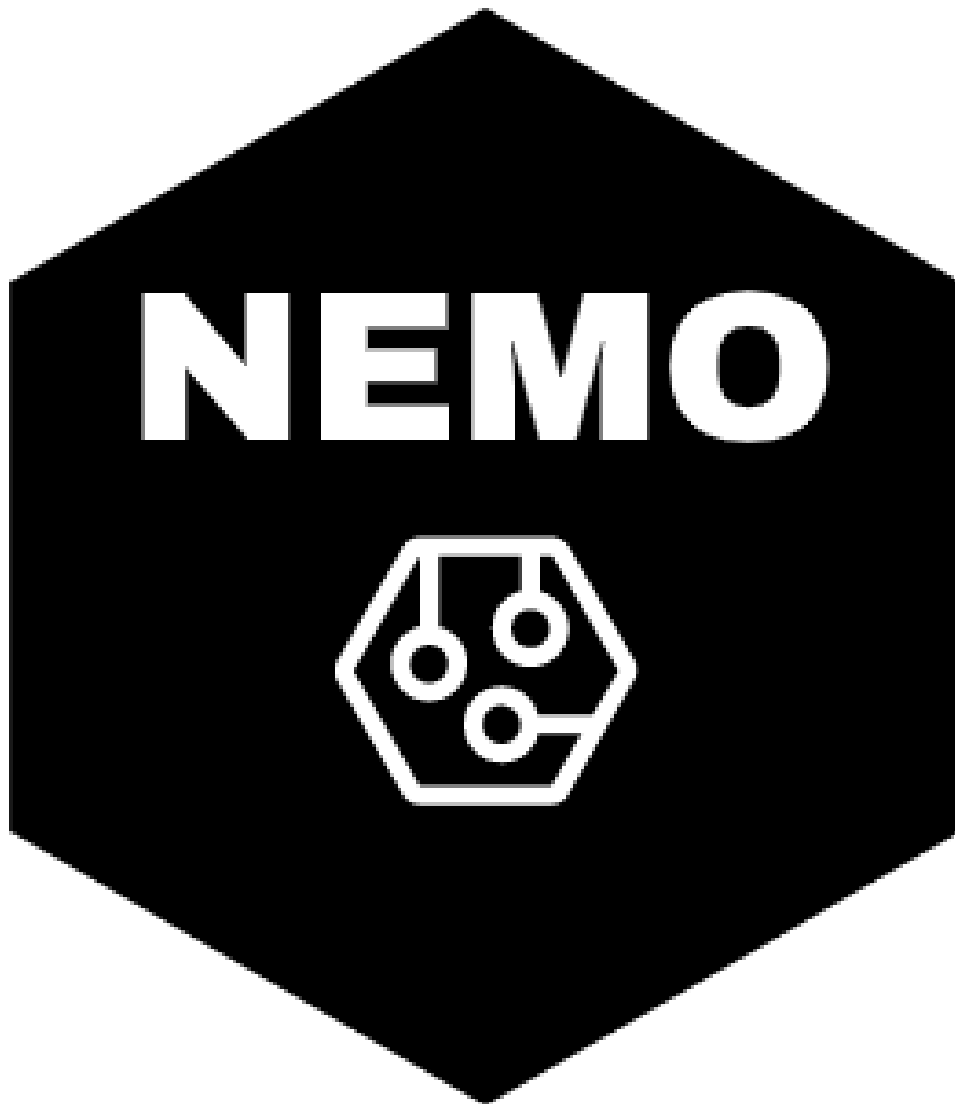


Portfolio: Nemo

Nemo Feij

Freelance IT'er



Inleiding

Hierbij het portfolio van mijn eenmanszaak “Nemo”, dat is mijn voornaam. Ik kies bewust voor een eenmanszaak, hier kom ik later nog op terug. Deze portfolio is bedoelt om een mooien duidelijk beeld te geven van mijn prachtige bedrijf. Ik ga in op de uitdagingen van het oprichten van een bedrijf. Ook zal ik vorm van mijn nieuwe bedrijf beschrijven zoals ik dat voor mij zie.

Doelstellingen

Ik heb mijn eigen bedrijf opgericht omdat ik graag zelfstandig mijn beroep wil kunnen uitoefenen. Op mijn opleiding heb ik in het eerste jaar een stage gelopen als ICT helpdesk medewerker, he t helpen van mensen die problemen hadden of die hun systeem niet snapten vond ik erg leuk en wilde dat graag aanbieden aan particulieren. Er zijn al wel een aantal bedrijven die dat doen, met name grootschalig maar het lijkt mij juist leuk en goed om het kleinschalig te houden. Ook vind ik het erg fijn om zelf mijn uren te kunnen bepalen. Dat is ook de reden waarom ik een eenmanszaak wil worden.

Doelgroep

De doelgroep die ik mijn diensten wil aanbieden zijn particulieren die problemen hebben met zowel hun software als hun hardware. Mochten ze ergens mee zitten of niet uitkomen kunnen zij met mij contact zoeken. Deze doelgroep kan variëren van jongeren tot ouderen. Iedereen die met een IT probleem zit.

Product portfolio

Aangezien mijn doelgroep particulieren zijn bied ik vooral diensten aan die te maken hebben met thuis netwerken. Mijn product portfolio bestaat daarom uit de volgende diensten:

- Computer reparatie
- Trainingen op thuis computers
- (her) installatie van computers
- Configureren routers en acces points
- Domotica (beveiliging, internet of things)
- Aankoop adviezen (nieuwe hardware/software)

Bereikbaarheid & Social Media

Mijn plan om mezelf op de markt te bieden is voornamelijk door online adverteren. Dat is tegenwoordig een goeie manier. Ik ben op veel social media platformen actief, daardoor ben ik voor iedereen wel te bereikbaar. Ook kan je gewoon gebruik maken van de e-mail, bellen en/of WhatsApp (contact@forceofcheese.com / +31657988669). Mocht je mijn socials willen opzoeken, ga naar www.forceofcheese.com. Daar staan ze gelinked.

Mijn huisstijl laat ik ontwerpen door een freelancer die ik vind op Fiverr:

https://www.fiverr.com/categories/graphics-design/creative-logo-design?source=visual_filters&pos=3&name=creative-logo-design&offset=-6&ref=style%3Asignature.

Al mijn bedrijfsuitingen zullen online zijn. Ik zal geen briefpapier laten drukken en ook visite kaartjes. Mijn facturen en offertes zal ik als .PDF via e-mail versturen. Daarom laat ik naast een logo ook een (digitaal)brief papier ontwerpen als mijn huisstijl.

Marketing

Marketing is bedoelt om meer naamsbekendheid te krijgen en daardoor meer klanten. Adverteren kan echter erg duur zijn. Ik zal niet adverteren in kranten of andere offline media, ook al zou ik daarmee een deel van mijn doelgroep kunnen bereiken, namelijk de ouderen. Ik verwacht dat adverteren voor die doelgroep duurder is dan de opbrengst. Mijn hoofd manier van marketing is social media. Ook hoop ik op positieve reclame via mond op mond reclame.

Oprichting

Om mijn bedrijf op te richten zijn er diversen zaken nodig voordat ik kan beginnen. Omdat ik wil beginnen zonder een lening van de bank wil ik klein beginnen. Daarom zal ik later ook nog iets vertellen over mijn toekomst plannen en groei mogelijkheden.

Kamer van koophandel

Om een bedrijf te kunnen beginnen moet je een rechtsvorm oprichten. Dit doe je bij de kamer van koophandel. De goedkoopste bedrijfsvormen zijn een VOF en een Eenmanszaak. Omdat ik alleen ga beginnen kies ik voor een eenmanszaak. Een BV oprichten heeft voordelen maar is veel duurder. Het grote voordeel van een BV is dat je bij een faillissement niet privé geraakt kan worden. Bij een eenmanszaak is dat wel het geval. Maar omdat ik vooral diensten lever en bij een eventueel faillissement waarschijnlijk geen grote schulden zal hebben durf ik een eenmanszaak wel aan. De kamer van koophandel kan je helpen bij het oprichten van een bedrijf. Er valt veel informatie te vinden op de volgende pagina: <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/bedrijf-starten/>. Ook kun je een afspraak maken en langsgaan. Elke regio heeft zijn eigen kamer van koophandel.

Als je je hebt ingeschreven krijg je een KVK nummer. Dit dien je te vermelden op je facturen.

Belastingdienst

Elk bedrijf in Nederland heeft een BTW nummer nodig. Dit kan je aanvragen bij de belastingdienst. De kamer van koophandel heeft hier informatie over. Die kan je terugvinden via de volgende link: https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/bedrijf-starten/btw-nummer-alles-wat-je-wil-weten/?gclid=CjwKCAjw8cCGBhB6EiwAgORey9bZv_2yfeYjkPyhJlb0U4Bzk91SiX3CBvFt0Gd2s9LfjgZwAGMYRoC7xsQAvD_BwE. Ook de belastingdienst zelf heeft informatie over je BTW nummer. Met dit BTW nummer kun je je belastingaangifte doen. Dit is de BTW (belasting op factuur over je geleverde diensten en goederen). Het belastingtarief voor ICT diensten is 21%. Er zijn diensten die maar voor 9% of zelfs 0% worden belast, maar daar valt ICT niet onder (helaas).

Verzekeringen

Als IT dienstverlener lever je diensten aan klanten. Dit kan betekenen dat als er iets misgaat de klant je aansprakelijk stelt voor de schade. Om die reden sluiten veel freelancers een ZZP'ers een beroepsaansprakelijkheid verzekering af. Deze verzekering dekt eventuele kosten veroorzaakt door claims. Een voorbeeld: <https://benevia.nl/beroepsaansprakelijkheidsverzekering/>.

Verder heeft een bedrijf vaak nog andere verzekeringen nodig zoals elk bedrijf. Heb je een eigen pand dan heb je een inboedelverzekering en een opstalverzekering nodig voor je pand en inhoud.

Mocht ik ooit software gaan ontwikkelen voor klanten dan kan ik mijn broncode laten vastleggen in een escrow overeenkomst: <https://www.ictrecht.nl/blog/10-aandachtspunten-bij-het-sluiten-van-een-escrow-overeenkomst>.

Overige kosten

Buiten verzekeringen om komen er meer kosten bij het opstarten van een bedrijf kijken. Dit zijn hele diverse kosten. Sommigen kosten zijn een eenmalige investering, andere kosten zijn permanent en komen elke maand terug.

Eenmalige opstart kosten:

- Auto
- PC en/of laptop
- Telefoon
- Randapparatuur
- Gereedschap
- Kleding (representatie kosten)

Terugkerende/maandelijks kosten:

- Website
- Telefoon abonnement
- Office 365 licentie
- Team Viewer licentie
- Een online boekhoud pakket
- Jaarlijks heb ik een accountant nodig (voor mijn jaarverslag)

Toekomst visie (groeimogelijkheden)

Zou als ik er nu naar kijk wil ik het bedrijf klein houden. Ik ben voor nu niet geïnteresseerd om mensen aan te nemen. Wel zou ik eventueel een stagiair kunnen hebben die paar dagen in de week mee kan lopen. Bij de start van mijn bedrijf wil ik de kosten zo laag mogelijk houden en zal ik vanuit huis werken. Reparaties doe ik aan mijn bureau en klein gereedschap is voldoende.

Echter is het wel de bedoeling om ooit een kantoor te hebben waar ik mensen kan ontvangen, computers kan configureren en reparaties kan uitvoeren. Ook is er dan misschien sprake van een extra paar helpende handen, maar dat laat ik voor nu in het midden. Dat kantoorpand zou ik kunnen huren maar het liefst koop ik een pand of een ruimte dat ik vervolgens langzaam afbetaal. Dit pand is later altijd geld waard.