

TEMPLATE

LIQUIDITEITS- BEGROTING

Houdt maandelijks scherp wat je kunt uitgeven of tekort komt en stuur met focus je business bij

Bij dit template hoort een Excelbestand dat je in de mail kunt terugvinden. Voor de Googlesheet kun je hier de online template vinden en kopiëren:

Google Sheet template

WAT IS EEN LIQUIDITEITSBEGROTING?

Een liquiditeitsbegroting geeft letterlijk inzicht in wat je elke maand kan en doet met het geld in je bedrijf. Het geeft letterlijk weer wat er in en uit gaat en dus hoeveel ruimte je hebt om verder te kunnen ondernemen.

Met een liquiditeitsbegroting begroot je hoeveel geld er daadwerkelijk op de bank staat na inkomsten en uitgaven. Je hebt zo inzicht of er op alle momenten genoeg geld is om aan je verplichtingen te voldoen. Dus ook of je bedrijf in bepaalde maanden extra geld nodig heeft of wanneer het slim is om een investering te doen (bijvoorbeeld een nieuwe computer).

WAAROM MOET JE ER EEN HEBBEN?

Met een liquiditeitsbegroting hou je jezelf scherp op wat er wel of niet handig is. Je kunt je met een LB niet echt meer verstoppen voor hoe het in je bedrijf gaat.

Om jezelf als brand neer te zetten wil je uiteraard ook weten of het zoden aan de dijk zet.

Het is dus noodzakelijk om er niet alleen een te hebben, maar vooral er elke 2 weken je financiën mee op orde te brengen en inzicht te krijgen in wat er nog nodig is van je marketing om je salesdoelstellingen te bereiken.

HOE HET WERKT

Het handigste is om elke 2 weken of maandelijks je bankafschriften erbij te pakken en letterlijk in dit document in te vullen wat je uitgegeven hebt en wat er binnengekomen is. Alle bedragen die je dus invult in een LB zijn inclusief btw en andere kosten. Natuurlijk weet je ongeveer wat je vaste kosten zijn en wat je deze maand verdiend hebt, maar met wat er vorige maand over of juist te weinig was is het al snel zoeken naar wat er nog wel mogelijk is.

Dit is dus exact waarom het goed is hier op tweewekelijkse basis naar te kijken. Hou je het geregeld bij, dan heb je standaard in je hoofd zitten, wat er nog bij kan of dat je dat extra hotelletje kunt boeken.

Kun je vooruit werken in een LB? Zeker, als je weet dat er een factuur betaald gaat worden en je weet op welke moment, vul hem dan in in de maand dat je hem verwacht. Zo kun je dus ook vooruit werken. Het heeft geen zin om de facturen die je gaat uitsturen in de maand te plaatsen dat je hem uitstuurt. Zeker niet als je een betaaltermijn van 30 dagen aanhoudt. Plaats hem dan een maand later, zodat je exact kan zien wat het doet met het geld dat op je bank staat in deze en volgende maand.

HOE VUL JE HET IN?

De LB bestaat uit 3 onderdelen: 1) De inkomsten, 2) de Kosten, 3) Het resultaat.

De rijen onder de inkomsten kun je naar eigen inzicht invullen, verwijderen of toevoegen. Ben je liever iemand die alles op een grote hoop gooit? Doe dat dan en zorg dat je onder inkomsten alleen maar 'Totale Omzet' hebt staan. Vul onder totale omzet alles in dat je die maand hebt binnengekregen. Werk je bijvoorbeeld met workshops, trainingen, adviesgesprekken en 1-op-1 trajecten dan is het soms handiger om je omzetstromen te scheiden, zodat je exact kan zien in welke maanden welke trajecten het beste lopen. Dit geeft je ook richting voor je marketing. Welke diensten moeten misschien nog meer buiten geprofileerd worden, zodat de sales omhoog gaat?

Voor de kosten geldt hetzelfde. Je kunt het zo gedetailleerd maken als je zelf wil, maar ook beknopt. Heb je een VOF of eenmanszaak? Haal dan de sociale lasten eruit, want die draag je in dat geval niet af. Maar misschien wil je wel een reservering doen voor de jaarlijkse afdracht aan Inkomstenbelasting. Wijzig in dat geval de titel. Kleine kosten zoals tanken, eten en drinken, kleine aanschaffingen, kun je het beste op een hoop plaatsen. Onder crediteuren plaats je alles waar je een factuur voor ontvangt. Pas het document aan naar je eigen wensen en zodat jij je cijfers snapt.

In de velden waar je specifieke dingen kunt invullen, tref je een paarse opmerking. Ga er met je muis overheen voor meer instructies.



Hey jij,

wat ontzettend goed dat je orde op zaken gaat stellen en meer inzicht wil in wat je nu eigenlijk allemaal aan het doen bent.

Ik hoop dat je met dit template alvast de eerste stap zet richting een identiteit neerzetten die goed voelt voor jou én anderen.

Je cijfers kennen en begrijpen is daar een belangrijk onderdeel van.

In Selluf member-only vindt je nog meer templates, werkboeken en -bladen die je echt helpen Selluf aan te pakken en door te pakken. Als je merkt dat het toch allemaal wat oppervlakkig voelt en je wilt écht doorpakken, dan is het Selluf Platform wellicht een goede aansluiting voor je. Vanaf €35 per maand beschik je over al mijn video's, programma's en lessen op de gebieden van marketing, sales, eigen waarde, financiën en meer.

BEKIJK SELLUF