

Starters magazine

Het starten van je
eigen pedicurepraktijk





Start met vertrouwen en succes je eigen pedicurepraktijk

Voor je ligt de startersgids van ProVoet, waarin je alle belangrijke stappen en tips voor het starten van een succesvolle pedicureonderneming vindt. Laat je daarnaast ook inspireren door andere pedicures. Als je tijdens je opleiding al aspirant lid van ProVoet wordt kom je eenvoudig in contact met andere pedicures. Zo creëer je gemakkelijker jouw eigen unieke praktijk!

Over het ProVoet lidmaatschap gesproken; in hoofdstuk 12 van deze startersgids lees je meer over de vele voordelen van het ProVoet-lidmaatschap. Ben je na het lezen nog niet overtuigd? Dan is het goed om te beseffen dat je, door je aan te sluiten bij onze mooie branchevereniging, je gebruik kunt maken van collectieve verzekeringen van ProVoet zoals de collectieve aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven (AVB-basis) bij Interpolis via tussenpersoon Rabobank Midden Oost. De kosten voor je lidmaatschap kun je al terugverdienen door gebruik te maken van deze collectieve verzekering. Tijdens je opleiding is het aan te raden om al goed verzekerd te zijn, zeker als je je via opleidingstrajecten al met behandelingen bezighoudt.

ProVoet is aangesloten bij de grootste ondernemers-vertegenwoordiger van Nederland: VNO-NCW. Daardoor staan we in direct contact met de overheid en oefenen wij invloed uit op het ondernemersklimaat van Nederland. Word je in deze brochure doorgelinkt naar een externe website, bijvoorbeeld naar die van de Kamer van Koophandel? Dan zijn wij van mening dat er op dat gebied al een betere bron bestond dan die van onszelf. Over het algemeen spitsen wij onze informatie specifiek toe op de situatie van een pedicure. Maar, als er al informatie voor handen is dat ook generiek goed te gebruiken is vinden wij het wel natuurlijk niet opnieuw uit.

Ben je in opleiding tot pedicure? Dan kun je natuurlijk direct starten als pedicure als je je diploma hebt gehaald. Deze brochure neemt je aan de hand bij alle belangrijke stappen tot aan je eigen onderneming. Ook kun je natuurlijk doorleren. Het vak van de professionele voetverzorger kent zoveel mooie specialisaties. Als medisch pedicure bijvoorbeeld ben je al een echte zorgverlener, maar ook daarbinnen kun je nog diverse kanten op. Wat je ook kiest, vroeg of laat kun je deze startersgids goed gebruiken!

Ken je overigens de website www.pedicureworden.nl al? Het is zeker de moeite om hier eens een kijkje te nemen en je te laten inspireren door collega-pedicures. Lees over hun motivaties om pedicure te worden, om door te leren en om ondernemer in hart en nieren te worden.

Veel leesplezier!

**Laat je
daarnaast ook
inspireren
door andere
pedicures.**

STARTERSGIDS

Inhoudsopgave

HOOFDSTUK 1:

Oriëntatiefase. Waarom zelfstandig pedicure worden? P.6

- Voordelen van het starten van een eigen pedicurepraktijk
- Weetjes voor startende ondernemers

HOOFDSTUK 2:

Welke keuzes maak jij voor jouw praktijk P.8

Wil je fulltime, parttime of in loondienst werken? Start je een nieuwe praktijk of neem je een bestaande praktijk over? Ga je (ook) ambulant werken? Huur of koop je je bedrijfspand? Of start je een praktijk aan huis? Dit soort zaken staan in:

- Het ondernemingsplan. Waarom heb je dit nodig?
- De onderdelen van een goed ondernemingsplan
- Volg ook de e-learning van ProVoet 'Sterk staan met het juiste tarief'

HOOFDSTUK 3:

Locatie en inrichting van je praktijk P.10

- Hoe vind je de juiste locatie voor je praktijk?
- Tips voor de inrichting van je praktijkruimte
- Welke materialen heb je nodig voor een basisinrichting?

HOOFDSTUK 4:

"What's in a name" - de naam van je praktijk P.12

- Hoe kies je de juiste naam voor je praktijk?
- Let op bij het registreren van je handelsnaam
- Volg ook de e-learning van ProVoet 'Succesvolle marketing voor de pedicure'

HOOFDSTUK 5:

Rechtsvormen, KvK en Belastingdienst P.14

- Waarom moet je je inschrijven bij de KvK en hoe doe je dat?
- Wat kost een inschrijving bij de KvK?
- Welke rechtsvormen zijn er en welke past het beste bij jouw praktijk?
- Belastingvoordelen en -verplichtingen (vrijstellingen, KOR)

HOOFDSTUK 6:

Administratie en boekhouding P.15

- Hoe zorg je voor een goede administratie en boekhouding?
- Handige tools en software voor administratie en boekhouding
- Werk jij volgens de AVG richtlijnen?
- RIAB methode

HOOFDSTUK 7:

Verzekeringen P.16

- Welke verzekeringen heb je nodig als zelfstandig pedicure en wat is het belang daarvan?
- Tips voor het afsluiten van verzekeringen

HOOFDSTUK 8:

Werken als medisch pedicure in de zorg P.17

- Welke wetten en regels zijn belangrijk als zelfstandig medisch pedicure?
- Wkkgz, MDR en contracten met de podotherapeut
- Medisch pedicure: sta je al in het Kwaliteitsregister van ProCERT en heb je een AGB-code?
- Sta je al op Zorgkaart Nederland?

HOOFDSTUK 9:

De zoektocht naar leveranciers P.18•

Welke producten heb je nodig in je praktijk?

- Alleen voor behandelingen, of ook voor de verkoop?
- Hoe zorg je voor een goede inkoop en verkoop van producten?
- Tips voor het beheren van je voorraad en het maken van goede afspraken met leveranciers

HOOFDSTUK 10:

Samenwerking en Facebook platform P.20

- Hoe werk je samen met andere ondernemers zoals podotherapeuten en huisartsen?
- De voordelen van samenwerking met andere pedicures (facebookplatform) en netwerken
- ProVoet Regionetwerken
- Brancheorganisatie

HOOFDSTUK 11:

De toekomst P.21

- Tips voor groei en succes op de lange termijn (nieuwe klanten en uitbreiden van de praktijk)
- Verder specialiseren? Bijvoorbeeld medisch pedicure sport of oncologie

HOOFDSTUK 12:

De voordelen van het ProVoet-Lidmaatschap P.22

- Waarom lid worden?



HOOFDSTUK 1:

Waarom zelfstandig pedicure worden?

Voordelen van het starten van een eigen praktijk als pedicure

Ondernemen is enorm divers! Je hebt niet alleen contact met cliënten maar ook met medewerkers en leveranciers. Je houdt je eigen boekhouding bij en blijft op de hoogte van alle recente wet- en regelgeving. Daarbij zijn er veel voordelen aan het starten van een eigen pedicurepraktijk. Wij hebben er een aantal op een rijtje gezet.

- *Flexibiliteit:* als zelfstandige bepaal je zelf je werktijden en deel je je agenda dus flexibel in.
- *Meer inkomen:* als zzp'er verdien je vaak meer dan in loondienst.
- *Zelfstandigheid:* je hebt de vrijheid om je eigen beslissingen te nemen en je eigen koers te bepalen. Je bent dus niet afhankelijk van de wensen van een werkgever!
- *Eigen praktijk:* een eigen praktijk richt je in en geef je vorm zoals jij dat wilt. Bepaal zelf de sfeer en kies welke behandelingen je aanbiedt. Zo creëer je een praktijk die volledig bij jou past!
- *Persoonlijke groei:* als zzp'er leer je veel over ondernemerschap en ontwikkel je jezelf op zowel persoonlijk als professioneel vlak.

Zij doen het al: interview(s)

Om je te inspireren hebben we een aantal succesvolle pedicures met een eigen pedicurepraktijk geïnterviewd. In deze startersgids lees je delen uit de verhalen van Brooke, Kelly, Samira en Anne-Marie. Wil je meer interviews lezen? Ga dan naar www.pedicureworden.nl

Ik heb toen de stoute schoenen aangetrokken en geïnformeerd naar de mogelijkheden om als pedicure een praktijkruimte te huren in het zorgcentrum.



Brooke: "Het pedicurevak heeft echt jonge mensen nodig. Je kan volop aan de slag!"

Brooke is eigenaresse van pedicurepraktijk Brooke's Beauty in Arnhem. Zij vertelt wat over haar ervaringen als pedicure én haar oproep voor nieuwe pedicures.

"Ik ben Brooke Teleale, medisch pedicure. Ik heb een eigen pedicurepraktijk in Arnhem. Mijn praktijk staat tegenover mijn woning, vanuit de

keuken kan ik mijn praktijkruimte zien. Dat is echt heel bijzonder. Toen wij zeven jaar geleden ons huis kochten, viel het mij op dat er tegenover ons huis een zorgcentrum werd gebouwd. Ik heb toen de stoute schoenen aangetrokken en geïnformeerd naar de mogelijkheden om als pedicure een praktijkruimte te huren in het zorgcentrum. Dit bleek inderdaad mogelijk! Ik heb de knoop doorgehakt om de ruimte te huren en ik heb nooit meer omgekeken."

HOOFDSTUK 1:

Weetjes voor startende ondernemers

Wist je dat...

De belangrijkste succesfactor jijzelf bent?

De belangrijkste succesfactor is niet of je over veel geld beschikt waardoor je makkelijk kunt investeren. Of dat je beschikt over een mooie praktijkruimte aan huis. Of dat je een partner hebt met voldoende inkomen voor jullie beiden. De belangrijkste succesfactor ben jij zelf. Een ondernemer is iemand die bereid is om hard te werken en om kan gaan met teleurstellingen. Iemand die flexibel is, risico's durft te nemen, ideeën heeft en goed met mensen om kan

gaan. Maar ook iemand die zichzelf kent en weet wat zijn of haar sterke en zwakke punten zijn. Een ondernemer is alles tegelijk: pedicure, schoonmaker, inkoper, verkoper, boekhouder, belastingadviseur, websitebouwer en een marketingspecialist. Het is vrijwel onmogelijk dat je deskundig bent op al deze gebieden. Sommige werkzaamheden kan je leren of uitbesteden. Het belangrijkste is: ken jezelf, weet waar je wel en niet goed in bent en waar je hulp bij nodig hebt.

Je niet per se zelf je administratie hoeft te doen?

Lijkt ondernemen je wel wat maar houdt de gedachte aan een eigen boekhouding en administratie je tegen? Besteed dit dan uit! Er zijn veel pedicures die een boekhouder, accountant of administratiekantoor inhuren. Een goede boekhouder of accountant betaalt zichzelf vaak terug. Ze besparen je veel tijd én zijn op de hoogte van alle belastingvoordelen en besparingen. Zeker het overwegen waard!

**Je als ondernemer niet dezelfde bedenktijd hebt voor je contract als een consument?**

Een consument heeft meestal veertien dagen bedenktijd bij het afsluiten van een contract. Bij spijt kan je als consument binnen die wettelijke bedenktijd zonder problemen van de koop of het contract af. Maar nu je ondernemer bent, geldt er geen bedenktijd! Koop je iets voor je bedrijf? Of zet je een handtekening onder een zakelijk contract? Dan zit je eraan vast. Meer weten? Kijk dan op www.KvK.nl.

Je je auto op de zaak kan zetten?

Ga je aan de slag als ambulante pedicure? Grote kans dat je veel kilometers maakt voor jouw praktijk. Je kan dan je auto op de zaak zetten.

HOOFDSTUK 2:

Welke keuze maak jij voor jouw praktijk?

Wat is een ondernemingsplan en waarom heb je het nodig

Een ondernemingsplan, je hebt er vast wel eens van gehoord. Een ondernemingsplan is een document waarin je je plannen als startende ondernemer gedetailleerd omschrijft. Denk aan welke behandelingen jij wilt gaan aanbieden en welke producten je wilt gaan gebruiken. Als je overweegt om een eigen pedicurepraktijk te starten, dan is het schrijven van een ondernemingsplan een belangrijke eerste stap.

Met het ondernemingsplan zet je je ideeën, plannen en doelstellingen voor je bedrijf op papier. Het dwingt je om goed na te denken over alle aspecten van je bedrijf. Denk hierbij aan jouw doelgroep en de concurrentie, maar ook de financiële haalbaarheid en de marketingstrategie. Zo krijg je inzicht in de haalbaarheid van je plannen. Ben je van plan om financiering aan te vragen bij een bank of investeerder? Dan is je ondernemingsplan een belangrijk document om aan te leveren.

Dus: door het opstellen van een goed ondernemingsplan vergroot je de kans op succes! Daarbij kun je eventuele obstakels beter voorzien en voorkomen.

De drie onderdelen van een goed ondernemingsplan

Een goed ondernemingsplan bestaat uit drie onderdelen: het strategisch plan, het marketingplan en het financiële plan.

1. Het strategisch plan - beschrijft de visie en missie van je bedrijf, de doelstellingen op korte en lange termijn en de strategieën om deze doelstellingen te behalen.
2. Het marketingplan - richt zich op de doelgroep, de concurrentie en de marketingstrategieën om je bedrijf te promoten en naamsbekendheid te genereren.
3. Het financiële plan - geeft inzicht in de investeringen, de verwachte omzet en winst, en de financieringsbehoefte van je bedrijf.

Meer weten? Ga naar www.KvK.nl.



HOOFDSTUK 2:

Bepaal je tarief

Naast goede voetverzorging is ondernemerschap in jouw pedicurepraktijk van groot belang. Het is jouw bron van inkomsten en tegelijkertijd een investering. Belangrijk dus om een goed behandel tarief te rekenen. Het bepalen van je tarief per behandeling moet zorgvuldig gebeuren. Alle kosten die je voor jouw praktijk maakt, moeten verantwoord mee gecalculeerd worden.

De e-learning 'Sterk staan met het juiste tarief' biedt je handvatten om jouw behandel tarief vast te stellen. Hoe je jouw tarief vaststelt, hangt af van de ondernemingsvorm die je hebt gekozen. Bij iedere ondernemingsvorm spelen weer andere kostenposten een rol.

Hoofdstukken

- Wetten en regels
- Eenmanszaak zonder personeel
- Eenmanszaak met personeel
- Vof
- Maatschap
- Bv
- Behandel tarief berekenen

In de e-learning wordt gebruik gemaakt van geschreven informatie, tussentijdse vragen en een berekeningsmodule. Hoe lang je bezig bent met de cursus is afhankelijk van de snelheid waarmee je leest en werkt.

Brooke: "Het leukste aan het werk vind ik dat ik de mensen kan helpen en dat je zulke goede contacten opbouwt met mensen. Je cliënten nemen je in vertrouwen, je voert vaak tijdens de behandeling goede gesprekken. Je bent daardoor niet alleen pedicure maar ook gesprekspartner. Ik noem het ook wel eens: psycholoog zonder diploma! Dit is natuurlijk een grapje, maar je moet wel echt de tijd nemen voor je cliënten.

Ik vind voeten die er heel slecht aan toe zijn en zelfs verwaarloosd zijn een leuke uitdaging. Het is zo mooi hoe je daar iemand mee kan helpen. Iemand komt met pijn binnen en gaat springend naar buiten.

Wat ik ook een mooie uitdaging vind, is de behandeling van mensen die heel bang zijn. Je moet deze mensen echt eerst geruststellen. Het is prachtig om deze mensen weer rustig en pijnvrij de deur uit te zien gaan."



**Het leukste aan
het werk vind ik
dat ik de mensen
kan helpen en dat
je zulke goede
contacten opbouwt
met mensen.**

HOOFDSTUK 3:

Locatie en inrichting van je praktijk

Hoe vind je de juiste locatie voor je praktijk

De locatie van je praktijk is erg belangrijk. Het moet gemakkelijk bereikbaar zijn voor jouw cliënten en bij voorkeur in een gebied met veel voetverkeer. Een praktijkruimte aan huis kan ook een optie zijn. Het werken vanuit huis is aantrekkelijk. Het levert een aanzienlijke kostenbesparing op, want je hoeft geen huur te betalen. Toch moet je hier goed over nadenken. Bij de meeste woningen is het niet eenvoudig om een praktijkruimte te realiseren. Richt je een extra slaapkamer in als praktijkruimte, dan betekent dit dat je klanten in jouw privé omgeving komen en door je huis heen lopen naar de praktijkruimte toe. Wil je dat?

Kies je voor een externe locatie? Let dan op de huurprijs, bereikbaarheid en eventuele parkeergelegenheid. Houd rekening met het budget dat je hebt voor huur en kies een locatie die past bij jouw doelgroep. Als je bijvoorbeeld oudere cliënten wilt aantrekken, is een locatie op de begane grond handiger. De toegankelijkheid van jouw locatie is erg belangrijk. Tenslotte zullen veel cliënten minder goed ter been zijn.

Tips voor de inrichting van je praktijkruimte

Je wilt natuurlijk dat jouw praktijkruimte professioneel oogt, maar ook uitnodigend en comfortabel is voor je cliënten. Hieronder vind je enkele tips om je praktijkruimte in te richten:

1. Zorg voor privacy. Werk je in een ruimte waar meer mensen zijn? Heb je bijvoorbeeld een collega of zijn er cliënten die eerder arriveren voor de behandeling? Zorg er dan voor dat je een aparte ruimte hebt voor de behandeling. Zo kan je de privacy van je cliënt garanderen en voelt je cliënt zich meer op zijn gemak.
2. Zorg voor voldoende licht: een prettig en goed verlichte ruimte zorgt ervoor dat je cliënten zich op hun gemak voelen en dat jij je werk goed kunt uitvoeren.
3. Kies een comfortabele behandelstoel: je cliënten brengen waarschijnlijk langere tijd door in jouw praktijkruimte en op de behandelstoel. Het is dus belangrijk dat ze zich comfortabel voelen.

Welke materialen heb je nodig voor een basisinrichting?

Komt jouw praktijk aan huis? Dan wil je natuurlijk beschikken over de juiste materialen. Hiernaast vind je een lijst van de basisbenodigdheden voor een pedicurepraktijk aan huis:

Behandelstoel: een behandelstoel is het belangrijkste meubelstuk in jouw praktijkruimte. Zorg ervoor dat de stoel comfortabel is en gemakkelijk schoon te maken.

Werkstoel: een ergonomisch ontworpen werkstoel helpt je om in een gezonde en comfortabele houding te werken, waardoor lichamelijke klachten zoals rug-, nek- en schouderpijn verminderd worden.

Instrumenten: je hebt verschillende instrumenten nodig voor een pedicurebehandeling.

Desinfectiemiddelen: als pedicure weet je hoe belangrijk het is om hygiënisch te werken en de instrumenten na elke behandeling grondig te reinigen en desinfecteren. (desinfecteren van ongereinigde materialen heeft vaak niet het gewenste effect).

Werktafel: naast de behandelstoel heb je een werktabel nodig om je instrumenten op te leggen en te einigen en desinfecteren. (desinfecteren van ongereinigde materialen heeft vaak niet het gewenste effect).

Verlichting: zorg voor goede verlichting zodat je goed zicht hebt op de voeten van de cliënt.

Producten: naast de benodigde instrumenten heb je ook verzorgingsproducten nodig.

Het is belangrijk om te investeren in materialen van goede kwaliteit. Dit zorgt niet alleen voor een professionele uitstraling, maar ook voor het comfort van je cliënten. Vaak gaan deze materialen ook langer mee. Houdt de aanschaf van je materialen goed bij in je administratie. De btw van je inkoopmaterialen kan je namelijk weer terugvragen als je deze factureert! Dit kan alleen als je ook btw factureert. Als je een behandeling uitvoert die onder de Wkkgz valt, ben je vrijgesteld van btw. Je hebt dan ook geen aftrekrecht.

Brooke: "Het pedicurevak heeft echt jongere mensen nodig. Ik zou het zelf heel leuk vinden om met een jonge collega, medisch pedicure, samen te werken in mijn praktijk. Het mooie van het vak is dat je nooit stilstaat. Je blijft altijd leren, zowel in de praktijk als tijdens aanvullende trainingen.

Als (medisch) pedicure kan je echt volop aan de slag! Wanneer begin jij?"



HOOFDSTUK 4:

“What’s in a name” - de naam van je praktijk

Hoe kies je de juiste naam voor je praktijk?

Als pedicure wil je dat jouw praktijk opvalt. Een goede naam voor je praktijk is herkenbaar, uniek en gemakkelijk te onthouden. Maar, hoe kies je een goede naam?

- **MAAK HET PERSOONLIJK**
Een naam die past bij jouw persoonlijkheid en de sfeer van jouw praktijk helpt om je te onderscheiden van de rest.
- **MAAK HET RELEVANT**
Zorg dat de naam van jouw praktijk aansluit bij de diensten die je aanbiedt. Zo is het direct duidelijk wat klanten kunnen verwachten.
- **HOUD HET KORT EN KRACHTIG**
Een korte en pakkende naam is gemakkelijker te onthouden en blijft sneller hangen.
- **WEES ORIGINEEL**
Vermijd clichés en maak een naam die uniek is en opvalt.
- **TEST DE NAAM**
Vraag aan vrienden of familie wat zij van de naam vinden en test of de naam gemakkelijk te spellen en uit te spreken is.
- **CHECK DE NAAM**
Als laatste maar zeker niet onbelangrijk: check de naam! Is de naam niet in gebruik door een ander bedrijf? En is de naam ook beschikbaar als URL voor je website?

Let op bij het registreren van je handelsnaam

Heb je een naam bedacht voor je praktijk? Registreer deze dan bij de Kamer van Koophandel. Hiermee voorkom je dat anderen jouw naam gebruiken en vermijd je eventuele conflicten.

Voordat je een naam registreert, moet je checken of de naam niet in strijd is met bestaande merken. Het kan zijn dat een bepaalde naam al geregistreerd is als merk. In dat geval mag je deze naam niet gebruiken als handelsnaam.

Op de website van de Kamer van Koophandel lees je alles over de spelregels van handelsnamen. Daar kan je ook checken of een handelsnaam niet al in gebruik is bij een ander!

De e-learning van ProVoet:

Succesvolle marketing voor de pedicure

Bij het starten van een nieuw bedrijf denk je na over hoe je jouw bedrijf wilt vormgeven. Het voeren van een goed marketingbeleid kan enorm helpen om van jouw bedrijf een succes te maken. Marketing is echter niet een eenmalige activiteit. Ook als je bedrijf al een paar jaar draait, is het belangrijk marketingactiviteiten te blijven

ondernemen. Want je wilt wel graag dat jouw succesvolle onderneming succesvol blijft.

In deze e-learning leer je wat marketing is en hoe je een goede marketingstrategie ontwikkelt en uitvoert. Theoretische kennis, praktische voorbeelden, bewustwording en oefeningen helpen je daarbij. Aan het eind van de cursus vul je jouw eigen marketingplan in.

De cursus bestaat uit 4 hoofdstukken:

1. Wat is marketing?

Met informatie over onder meer marketing, ondernemingsplan, marktonderzoek, informatieverzameling, SWOT-analyse en strategiebepaling.

2. Marketingmix

Met informatie over wat een marketingmix is, hoe je die opzet en passend maakt bij jouw bedrijf en wensen.

3. Informatiekanalen

Met uitleg over de verschillende (digitale) media die ingezet kunnen worden en verschillende tips.

4. Marketingplan

Met een voorbeeld van een marketingplan wat zelfstandig verder uitgewerkt kan worden.

In de e-learning wordt gebruik gemaakt van verschillende praktijkgerichte filmpjes, tussenvragen en geschreven informatie. Je bent circa 2,5 uur bezig met de e-learning maar dit is uiteraard afhankelijk van de snelheid waarmee je leest en werkt.

Kelly: “Ik ben schoonheidsspecialiste én pedicure!”

Kelly van der Aarsen, 21 jaar, is schoonheidsspecialiste én medisch pedicure. Ze is eigenaresse van Skin & feetcare by Kelly.

Kelly: “De combinatie van uiterlijke verzorging en medische zorg maakt dat ik het werk uitdagend blijf vinden. Je kan iemand met een mooi en fijn gevoel de deur uit laten gaan maar daarnaast kan je iemand ook van pijnklachten afhelpen. Ik word daar echt heel gelukkig van. Daarnaast haal ik ook veel energie uit het contact met mensen. Veel mensen willen even hun verhaal kwijt, je wordt in vertrouwen genomen. Ik heb naast mijn rol als schoonheidsspecialiste en pedicure ook een rol als vertrouwenspersoon. Dat is nou juist het mooie aan mijn werk.”



**De combinatie van uiterlijke
verzorging en medische
zorg maakt dat ik het werk
uitdagend blijf vinden.**

HOOFDSTUK 5:

Rechtsvormen, KvK en Belastingdienst

Waarom moet je je inschrijven bij de KvK en hoe doe je dat?

KvK staat voor Kamer van Koophandel. Inschrijven bij de KvK is verplicht als je een ondernemer bent. Volgens de KvK ben je ondernemer als je zelfstandig goederen of diensten levert om winst te maken. Voldoe jij aan deze voorwaarden? Dan moet je je inschrijven in het Handelsregister. Je bedrijf krijgt een uniek KvK-nummer en wordt officieel geregistreerd.

Je kunt je inschrijving bij de KvK gemakkelijk online regelen. Hiervoor heb je een aantal gegevens nodig, zoals de naam van je bedrijf, je vestigingsadres, je contactgegevens en je rechtsvorm.

Wat kost een inschrijving bij de KvK?

Voor de inschrijving bij de KvK betaal je eenmalige inschrijfkosten. Er is geen jaarlijkse verplichte bijdrage. Bedrijven, verenigingen en stichtingen betalen na hun eerste inschrijving geen andere kosten voor de registratie in het Handelsregister.

Welke rechtsvormen zijn er en welke past het beste bij jouw praktijk?

Er zijn verschillende rechtsvormen waaruit je kunt kiezen bij het starten van je pedicurepraktijk. De meest gekozen rechtsvorm is een eenmanszaak (zzp). Bij een eenmanszaak ben je als eigenaar persoonlijk aansprakelijk voor de schulden van je bedrijf.

Welke rechtsvorm het beste bij jouw praktijk past, hangt af van verschillende factoren. Zo speelt de omvang van je praktijk een rol, maar ook je persoonlijke voorkeuren en financiële situatie. Een rechtsvorm kan je altijd op een later moment nog wijzigen.

Belastingvoordelen en -verplichtingen (vrijstellingen, KOR)

Als ondernemer heb je te maken met verschillende belastingen, zoals inkomstenbelasting, omzetbelasting en mogelijk ook vennootschapsbelasting.

Het is belangrijk dat je op de hoogte bent van je belastingverplichtingen en -voordelen. De Kleine ondernemersregeling (KOR) in Nederland is een regeling voor kleine ondernemers met een jaaromzet met een kleine jaaromzet (belast met btw, hier tellen inkomsten vanuit de Wkkgz-zorg niet bij). Als je gebruik maakt van de KOR, hoeft je geen btw in rekening te brengen aan je klanten en hoeft je ook geen btw-aangifte te doen. In plaats daarvan kun je een vrijstelling van de btw krijgen. Dit kan financieel voordelig zijn als startende pedicure.

Op de website van de Belastingdienst vind je alle informatie over de vrijstellingen en regelingen voor ondernemers. Vind je het lastig of veel? Daar ben je niet alleen in! Veel pedicures kiezen er dan ook voor om een boekhouder of accountant in te schakelen om de belastingzaken te regelen. Zij kunnen je helpen om optimaal gebruik te maken van belastingvoordelen en kunnen je adviseren over je belastingverplichtingen.

Weer op zoek naar een nieuwe kans. Ik wilde niet meer terug naar kantoorwerk, ik was echt toe aan totaal iets anders.



Van boventallig naar droombaan: hoe Samira's ontslag een nieuw begin betekende. Samira is 49 jaar en komt uit Arnhem. Na haar ontslag tijdens de coronacrisis heeft zij zich laten omscholen naar medisch pedicure. Dit was voor haar echt een geschenk!

Samira: "Twintig jaar lang heb ik bij een zorgverzekeraar gewerkt. Dankzij de crisis ben ik in 2019 boventallig verklaard. Daar sta je dan, na twintig jaar alles in je werk gestoken te hebben. Weer op zoek naar een nieuwe kans. Ik wilde niet meer terug naar kantoorwerk, ik was echt toe aan totaal iets anders. En ik wilde vooral heel graag met mensen werken."

HOOFDSTUK 6:

Administratie en boekhouding

Hoe zorg je voor een goede administratie en boekhouding?

Een goede administratie en boekhouding zijn onmisbaar voor een succesvolle praktijk! Het bijhouden van je financiële gegevens en administratie zorgt ervoor dat je inzicht hebt in je financiële situatie.

Een gezonde administratie begint bij het goed organiseren van je administratieve documenten en het bijhouden van je inkomsten en uitgaven. Het is belangrijk om een duidelijke scheiding te maken tussen zakelijke en privétransacties. Een zakelijke bankrekening is dus onmisbaar. Zo kan je je administratie en boekhouding makkelijker op orde houden. Het is aan te raden om maandelijks of zelfs wekelijks je administratie bij te werken, zodat je altijd een up-to-date overzicht hebt van je financiën.

Handige tools en software voor administratie en boekhouding

AVG-module

Als ondernemer werk je met klantgegevens waar je zorgvuldig mee om moet gaan. Er is zelfs een wet Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) waar je je aan moet houden. Dit gaat niet alleen over je klantenbestand maar bijvoorbeeld ook over hoe je alle gegevens opslaat en hoe jouw computersysteem beveiligd is. Om op een gebruiksvriendelijke manier te zorgen dat je overal aan voldoet kun je via ProVoet gebruik maken van de AVG-module van AVG voor verenigingen. Tegen gereduceerd tarief schaf je dit abonnement aan en vervolgens ga je online alle punten langs, vink je deze af en print je een 'verklaring' om dit aan te tonen. Ook houdt deze module je up-to-date als er iets wijzigt in de regelgeving.

<https://mijn.provoet.nl/kennisbank/ondernemerschap/avg>

Pedicuresoftwarepakket

Een pedicuresoftwarepakket helpt je bij het beheren van je cliëntdossier, inkoop- en verkoopfacturen, en betalingen. Klinkt groots hè? Maar er zijn

Samira: Na een tijdje speuren op internet viel het mij op dat ik steeds uitkwam bij het pedicurevak. Ik heb daarom besloten eens mee te kijken met een praktijkles. Voeten leken mij namelijk eerst heel vies. Maar al tijdens de eerste praktijkles merkte ik dat je hier totaal niet mee bezig bent. De les die ik volgde ging over likdoorns. Tijdens deze les werd er een likdoorn tussen de tenen verwijderd. De rest van de voet viel als het ware weg! Ik zag alleen het likdoortje en de techniek waarmee deze verwijderd werd. Ik vond het geweldig interessant en ik heb mij meteen ingeschreven voor de opleiding."

genoeg softwareleveranciers die zich richten op de pedicurebranche!

RIAB

Het RIAB (Risico Inventarisatie, - Analyse en Behandelplan) is een methode om de situatie van de cliënt in kaart te brengen. Het RIAB helpt je eventuele risico's bij de cliënt te analyseren en tot een goed behandelplan te komen. ProVoet ontwikkelt het RIAB-formulier en integreert deze binnen diverse bekende softwaresystemen voor pedicures, in samenwerking met de betreffende leveranciers. Meer vragen over het RIAB? Neem contact op met jouw softwareleverancier of met de ledenservice van ProVoet.

Online betaalmethoden

Denk bijvoorbeeld aan online betaalmethoden zoals iDEAL/Wero en PayPal. Zo ontvang je betalingen van klanten snel en gemakkelijk.

Naast standaardfuncties zoals een voetenkaart, ProVoet RIAB formulieren, rekeningen, inkopen, voorraadbeheer en afspraken-agenda, biedt PodoFile een scala aan mogelijkheden zodat werken in de praktijk nog efficiënter en gemakkelijker wordt. Makkelijker je werk doen. Meer tijd voor je cliënt.

www.podofile.nl

**Voeten leken mij namelijk eerst heel vies.
Maar al tijdens de eerste praktijkles merkte ik
dat je hier totaal niet mee bezig bent.**

HOOFDSTUK 7:

Verzekeringen

Welke verzekeringen heb je nodig als zelfstandig pedicure en wat is het belang daarvan?

Als zelfstandig pedicure is het belangrijk om goed verzekerd te zijn. Het kan namelijk altijd gebeuren dat er tijdens een behandeling iets misgaat, waardoor jouw cliënt schade oploopt. Het hebben van de juiste verzekeringen kan dan een veel ellende voorkomen.

De belangrijkste verzekeringen voor een pedicure zijn:

- **BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEIDS-VERZEKERING:** deze verzekering dekt schade aan eigendommen van derden, zoals een cliënt die uitglijdt over een natte vloer in jouw praktijkruimte en daarbij de telefoon beschadigd. Maar ook eventuele schade die jij als pedicure per ongeluk veroorzaakt bij jouw cliënt. Denk bijvoorbeeld aan een ongelukje tijdens het knippen van de nagels
- **INVENTARIS- EN GOEDERENVERZEKERING:** deze verzekering dekt schade aan de inventaris en goederen in jouw praktijkruimte, zoals de behandelstoel en de instrumenten.

Naast deze verzekeringen zijn er nog andere verzekeringen die voor jou als pedicure van belang kunnen zijn, zoals een arbeidsongeschiktheidsverzekering en een rechtsbijstandsverzekering.

Goederentransportverzekering

Als je naar cliënten toe gaat, verzeker je met de goederentransportverzekering het vervoer van jouw inventaris en/of voorraad buiten het eigen bedrijf.

Meer weten kijk op: <https://mijn.provoet.nl/ledeninfo/verzekeringen/collectieve-verzekeringen>

Sterker nog: hoe slechter de voet hoe trotser ik mij voel op het werk dat ik aflever.



Tips voor het afsluiten van verzekeringen

De collectieve verzekeringen van ProVoet leveren een forse besparing op voor je bedrijfskosten. Je hebt de mogelijkheid om de noodzakelijke verzekeringen (zoals de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering, inventarisverzekering en goederentransportverzekering -bij ambulante werken-) tegen aanzienlijke kortingen af te sluiten. Vergelijk welk voordeel het voor jou oplevert.

Voor leden van ProVoet is het hebben van een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering verplicht. Je mag zelf kiezen hoe en waar je aansprakelijkheid verzekert. Doe je dit via de collectieve ProVoet-verzekering via SFBV dan is dat heel interessant qua kosten. Deze zijn ondergebracht bij Interpolis via tussenpersoon Rabobank Midden Oost.

Samira: "Inmiddels ben ik volledig aan het werk in mijn eigen praktijk, Pedicurepraktijk Samira. Het voelt echt alsof ik de hele dag visite heb. Ik heb hele leuke cliënten en ik heb heel veel plezier in mijn werk. Dat "vieze" gevoel was tijdens de opleiding al verdwenen. Sterker nog: hoe slechter de voet hoe trotser ik mij voel op het werk dat ik aflever. Mensen komen met pijn binnen en gaan bijna huppelend weg. Mijn cliënten nemen mij echt in vertrouwen, we huilen en we lachen samen. Je bouwt echt een band op, ik ben zo blij met het werk dat ik nu doe. Ik denk soms bijna: had mij maar eerder ontslagen!"

HOOFDSTUK 8:

Waar rekening mee houden

Welke wetten en regels zijn belangrijk als zelfstandig pedicure?

Als zelfstandig pedicure is het belangrijk om op de hoogte te zijn van de wet- en regelgeving die van toepassing is op jouw praktijk. Wat zijn nou de belangrijkste wetten en regels waar je rekening mee moet houden?

Wet kwaliteit, klachten en geschillen zorg (Wkkgz)

Deze wet stelt eisen aan de kwaliteit van zorg en de omgang met klachten en geschillen. Als zorgverlener moet je een klachtenregeling hebben en een klachtenfunctionaris; en aangesloten zijn bij een geschilleninstantie. Via het lidmaatschap van ProVoet beschik je over een klachtenfunctionaris en ben je aangesloten bij een erkende geschillencommissie.
<https://mijn.provoet.nl/ledeninfo/klachtenregeling/geschillencommissie>

Arbowet

Uitzondering Arbowet voor zzp'ers

Sommige regels die de Arbowet voorschrijft, gelden niet voor zzp'ers. Bij een ri&e vindt je een onderzoek plaats of werk gevaar kan opleveren of schade kan veroorzaken.

Wet milieubeheer

Als pedicure werk je met chemische stoffen en afvalstoffen. De Wet milieubeheer stelt eisen aan de opslag, het transport en de verwerking van deze stoffen.

Daarnaast moet je als pedicure voldoen aan alle hygiëne- en veiligheidseisen die gesteld worden aan het pedicurevak. Zo moet je werken volgens de richtlijnen voor infectiepreventie en moet je zorgen voor een veilige werkomgeving voor jezelf en je cliënten.

MDR

Om te kunnen voldoen aan de wetgeving met betrekking tot medische hulpmiddelen (Medical Device Regulation), heeft ProVoet een externe partij bereid gevonden om speciaal voor ProVoet-leden een handige tool te maken. Het betreft een tool speciaal voor zorgverleners die incidenteel een hulpmiddel met een (volgens de wettelijke MDR indeling) laag risicoprofiel maken en afleveren aan een cliënt, waardoor alleen de hoogst noodzakelijke onderdelen erin staan. De tool bevat:

- De bewerking van de wet MDR, geschreven als direct beleid, procedures en registraties, toegespitst op de pedicurepraktijk
- Beschreven beleid

- Eenvoudig bijhouden van wettelijke producteisen en risico's
- Aanmaken van een overeenstemmingsverklaring
- MDR-verklaring voor de cliënt
- Database met alle verklaringen met terugzoekfunctie

Met behulp van de MDR-tool kun je altijd aantonen dat je voldoet aan de belangrijkste eisen van de MDR. Meer informatie over de MDR-wetgeving vind je op <https://mijn.provoet.nl/kennisbank/ondernemerschap/MDR>

Hoe onderscheid jij je als pedicure?

Door je te specialiseren onderscheid jij jezelf van andere pedicures. Vergeet niet dat het belangrijk is om up-to-date te blijven en bijscholing te volgen om je kennis en vaardigheden op peil te houden. ProCERT biedt hiervoor verschillende mogelijkheden. Als ProVoet lid ontvang je grote korting op je registratie bij ProCERT.

ProCERT

ProCERT is het kwaliteitsinstituut voor pedicures en beheert het Kwaliteitsregister voor Pedicures (KRP). In het register zijn de kwaliteiten van de beroepsgroep vastgelegd. Zo kunnen consumenten en ketenpartners inzicht krijgen in de kwaliteit van de geregistreerde pedicure en dus in de behandeling. Pedicures die in het KRP zijn opgenomen voldoen aan transparante kwaliteitseisen. Periodiek moeten ingeschreven pedicures aantonen voldoende bij -en nascholingsactiviteiten te hebben gevolgd voor de domeinen voetzorg (algemene voetzorg en specialistische voetzorg), omgevingsbewust handelen, reflectie en ondernemerschap.

Contacten

Het onderhouden van goede contacten en effectieve communicatie is super belangrijk voor een succesvolle praktijk. Leg bij de start van je praktijk contact met collega's in de buurt, huisartsen en als medisch pedicure bij de podotherapeut en zorggroep. Informatiebrochures hiervoor zijn beschikbaar in ProVoet webshop.
<https://shop.provoet.nl/webshop/folder-weet-uw-patient-de-weg-naar-de-pedicure/>

Modelovereenkomst

Op de ProVoet website kun je de twee meest voorkomende contractvormen (praktijkverhuur en tijdelijke waarneming) tussen pedicures vinden. Meer weten? Kijk op <https://mijn.provoet.nl/kennisbank/ondernemerschap/modelovereenkomsten>



HOOFDSTUK 9:

De zoektocht naar leveranciers

Welke producten heb je nodig in je praktijk?

Allereerst is het belangrijk om te weten welke materialen je nodig hebt voor je behandelingen. Ook moet je goed weten welke producten je wilt gaan gebruiken bij de behandeling van je cliënten.

Maak een lijst van de producten die je regelmatig gebruikt en ga op zoek naar leveranciers die deze producten aanbieden. Kijk hierbij niet alleen naar de prijs, maar ook naar de kwaliteit van de producten en de betrouwbaarheid van de leverancier.

Hoe zorg je voor een goede inkoop en verkoop van producten?

Bij het inkopen van je producten is het verstandig om te kijken naar de mogelijkheden voor groothandelsprijzen. Als je grotere hoeveelheden van bepaalde producten inkoopt, kun je vaak profiteren van aantrekkelijke kortingen. Let ook op eventuele houdbaarheidsdata!

Wil je ook producten aan je cliënten verkopen? Dan is het belangrijk om een goede verkoopprijs te hanteren. Hierbij moet je niet alleen rekening houden met de inkoopprijs, maar ook met eventuele verpakkingskosten. Vergeet ook niet de tijd die je kwijt bent aan het bijhouden van je voorraad en het verkopen van producten.

Tips voor het beheren van je voorraad en het maken van goede afspraken met leveranciers

Bij een goed voorraadbeheer heb je altijd voldoende producten op voorraad en vermijd je overschotten. Door regelmatig je voorraad te checken en in te kopen wat nodig is, voorkom je dat je producten over datum raken of onnodig veel opslagruimte innemen.

Het is verstandig om goede afspraken te maken met je leveranciers. Bespreek bijvoorbeeld de levertijden en betalingsmogelijkheden. Maak heldere afspraken over de garantie en eventuele retourzendingen. Informeer ook naar de mogelijkheid om producten automatisch bij te bestellen als de voorraad bijna op is.



Anne-Marie: "Twee weken na mijn keizersnede deed ik het theorie-examen, ik wilde absoluut door met het pedicurevak".

Anne-Marie wilde zó graag aan de slag met het pedicurevak, dat ze zich niets in de weg liet staan. Zelfs een keizersnede niet!

Anne-Marie: "Na het bezoeken van een open dag was ik erg enthousiast en wist ik het zeker: dit is echt wat voor mij. Ik ben gestart met de opleiding in februari 2021. Twee weken na de start van de opleiding had ik een positieve zwangerschapstest. Zwanger van onze derde! De zwangerschap was zo ontzettend gewenst. Ik heb de opleiding dus zwanger gevolgd, op een bepaald moment kon zelfs mijn bloesje niet meer goed dicht door die bolle buik. Ik wilde zo graag aan de slag met dit mooie vak dat ik mijn theorie-examen twee weken na de geplande keizersnede heb ingepland. Op mijn kraambed heb ik nog de laatste theorie doorgenomen. En jawel, twee weken na de keizersnede heb ik mijn laatste theorie-examen gemaakt én behaald! Ik was ontzettend gelukkig."

Na het bezoeken van een open dag was ik erg enthousiast en wist ik het zeker: dit is echt wat voor mij.

HOOFDSTUK 10:

Samenwerking en Facebook platform

Hoe werk je samen met andere ondernemers zoals podotherapeuten en huisartsen?

Als zelfstandig pedicure is het belangrijk om te netwerken en samen te werken met andere zorgprofessionals. Zo vergroot je je netwerk en profiteer je van elkaars expertise.

Een voorbeeld van samenwerking is contact met podotherapeuten en huisartsen. Door goede samenwerking vul je elkaar aan en verwijst je eenvoudig door. Zo kunnen een podotherapeut en huisarts bijvoorbeeld cliënten naar jou doorverwijzen voor een pedicure of medisch pedicure behandeling. Het is dus zeker de moeite waard om contact te leggen en samenwerkingen op te zetten met andere ondernemers in de gezondheidszorg.

Als je gaat samenwerken, is het belangrijk om goede afspraken te maken en deze vast te leggen. Denk hierbij aan afspraken over wie welke cliënten behandelt, wie welke kosten draagt en hoe de betalingen verlopen. Zo zorg je voor een soepele samenwerking met heldere onderlinge verwachtingen.

De voordelen van samenwerking met andere pedicures (Facebook platform) en netwerken

Een manier om samen te werken met andere pedicures is via het Facebook platform. Er is een speciale besloten Facebookgroep van ProVoet waar pedicures elkaar ontmoeten en samenwerken. Hier kun je vragen stellen, tips delen en ervaringen uitwisselen.

Zet samen met andere pedicures een waarnemingsdienst op, waarbij je elkaars cliënten overneemt als een van de pedicures bijvoorbeeld met vakantie gaat of ziek is. Zo zorg je ervoor dat de cliënt toch geholpen kan worden en behoud je als pedicure je cliëntenbestand.

ProVoet Regionetwerken

Samen werken aan verbinding, want samen bereik je meer! Dat is het motto van ProVoet Regionetwerken. Netwerken met collega's, profiteren van elkaars kennis en meer betrokken bij jouw branchevereniging. ProVoet Regionetwerken biedt volop nieuwe kansen!

Leden van ProVoet kunnen via ProVoet Regionetwerken makkelijk netwerken, kennis delen en opdoen, socializen, op de hoogte blijven over het vakgebied én betrokken blijven bij ProVoet. Vergroot de collectiviteit: samen op weg naar een nog hogere beroepskwaliteit en betere voetzorg.

<https://mijn.provoet.nl/dashboard/regionetwerk>

**Je leert heel veel
over jezelf en je
ontwikkelt je met
dit vak altijd verder.**

ProVoet Regiodagen

Meerdere keren per jaar gaat ProVoet de regio in. Deze regionale dagen zijn een uitgelezen kans om in contact te komen met collega's uit de buurt. Tijdens deze dagen deel je je kennis én doe je inspiratie op, heb je direct contact met de bestuursleden van ProVoet en kun je meedenken over het beleid.

<https://mijn.provoet.nl/ledeninfo/activiteiten/regiodagen>

Anne-Marie: "Inmiddels ben ik eigenaresse van pedicurepraktijk Voetverzorging Anne-Marie. Het werk als pedicure is erg leuk en afwisselend. Als je affiniteit hebt met de zorg en graag met mensen werkt, dan is dit een hele mooie combinatie. Je kan er zoveel in kwijt. Je bent niet alleen aan het verzorgen maar je steekt ook veel tijd in gesprekken voeren met je cliënten. Je hebt een signalerende functie en komt met zo veel mensen in gesprek. Soms stuur je cliënten door naar andere specialisten, zoals een huisarts of podotherapeut. Je leert heel veel over jezelf en je ontwikkelt je met dit vak altijd verder.

Het vak kan echt wat leuke nieuwe jonge pedicures gebruiken!"



HOOFDSTUK 11:

De toekomst

Tips voor groei en succes op de lange termijn

Een belangrijke factor voor groei is het aantrekken van nieuwe cliënten.

- Zorg ervoor dat je een goede reputatie hebt en dat cliënten tevreden zijn over de service die je biedt. Dit zorgt vaak voor goede mond-tot-mond reclame!
- Zorg ook dat je online goed vindbaar bent. Promoot je website en zet begrijpelijke, bruikbare info op je website. Vergeet ook je contactgegevens niet.
- Zorg dat je website up-to-date is en dat je regelmatig nieuwe content plaatst. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van blogs over voetverzorging of updates over nieuwe producten of diensten die je aanbiedt.
- Wees aanwezig op sociale media om je praktijk te promoten. Het zal je verrassen wat een goede Instagram of LinkedIn post voor je kan doen.

Direct werken? Of doorleren?

In het pedicurevak ben je nooit uitgeleerd, je kunt een leven lang leren ook in de uiterlijke verzorging. Wil je meer in de zorg opereren dan ga je door naar de niveau 4 opleiding voor Medisch Pedicure. Hierna kun je je nog verder specialiseren in oncologie of sport.

Maar ook pedicures kunnen zich specialiseren in sport.

Specialisatie Oncologie

Vind jij het fijn om mensen te helpen die in een moeilijke periode van hun leven zitten omdat zij onder behandeling zijn voor kanker of herstellende zijn? Dan is de specialisatie oncologie, die in het werkveld hoog gewaardeerd wordt echt wat voor jou. In de opleiding MPO (Medisch Pedicure Oncologie) krijg je veel kennis over oncologische aandoeningen en de bijwerkingen aan voeten en handen. Door deze kennis ben je een goede gesprekspartner voor het oncologisch behandelteam en in overleg komen jullie samen tot de beste voetverzorging voor de patiënt.

Medisch Pedicure Specialisatie Sport

Hou jij van bewegen en mensen in beweging houden, dan is de specialisatie sport echt jou op het lijf geschreven. Met deze specialisatie op zak kun je alle sportvoeten behandelen, ook voeten die een hoge belasting kennen.

HOOFDSTUK 12:

Waarom lid worden van ProVoet?

HET LIDMAATSCHAP BIEDT VEEL VOORDELEN

ProVoet is dé landelijke brancheorganisatie voor de pedicure en medisch pedicure. Met ongeveer 11.000 leden zijn wij een belangrijke gesprekspartner bij diverse instanties. ProVoet bevordert de kwaliteit van het beroep pedicure, medisch pedicure en de voetverzorging in Nederland.

ProVoet artikelen

De ProVoet artikelen zijn exclusief voor (aspirant) leden. Zo bieden wij bijvoorbeeld visitekaartjes, afsprakaarten, vlaggen en informatieve consumentenfolders in diverse thema's aan. Al deze artikelen zorgen ervoor dat jij je beroep professioneel kunt uitvoeren en zijn tegen aantrekkelijke prijzen verkrijgbaar. Het is ook mogelijk om je visitekaartjes en afsprakaarten te laten bedrukken met je eigen gegevens. Je bestelling plaats je eenvoudig via de webshop op <https://shop.provoet.nl/>

Korting op:

- Diverse ProVoet activiteiten
- Zakelijke abonnementen: De Leestafel
- De collectieve verzekeringen van ProVoet
- Contributie KRP (korting € 60,- per jaar!)

Belangenbehartiging

ProVoet behartigt de belangen van haar leden bij de overheid en in het maatschappelijk veld:

- Bij zorgverzekeraars.
- Bij zorgaanbieders, zoals huisartsen, praktijk-ondersteuners en diabetesverpleegkundigen, medisch specialisten, de thuiszorg etc.
- Bij de consument. Onder andere met consumentencampagnes. Tijdens deze week stimuleren we consumenten een bezoek aan de pedicure of medisch pedicure te brengen. Deze actie wordt ondersteund met landelijke publiciteit. Daarnaast hebben we promotiemateriaal klaarliggen om regionale publiciteit mee te genereren. Hiermee vergroten we de bekendheid van de pedicure en medisch pedicure in het algemeen en de ProVoet pedicure en medisch pedicure in het bijzonder.
- Bij VNO-NCW/ MKB Nederland. ProVoet is aangesloten bij deze werkgeversorganisatie en is vertegenwoordigd in de volgende commissies:
 - Commissie gezondheidszorg
 - Platform Ambachten Nederland
 - Commissie Beroepsonderwijs
 - Commissie Auteursrecht
 - Bij de Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven.

Collectieve verzekeringen

De collectieve verzekeringen van ProVoet besparen je geld. Het is mogelijk om via ProVoet zowel verplichte als aanbevolen verzekeringen met aanzienlijke korting af te sluiten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een:

- Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (verplicht)
- Inventaris- en goederenverzekering
- Goederentransportverzekering (bij ambulante werken)

ProVoet muurbord

Als gediplomeerd ProVoet lid ontvang je het ProVoet muurbord. Hiermee is voor iedereen duidelijk dat je aan de door ProVoet vereiste opleiding- en exameneisen voldoet. Voor de medisch pedicure is een speciaal muurbord beschikbaar.

Voetenwerk

Als ProVoet lid ontvang je automatisch de digitale versie van de Voetenwerk. Dit is onlosmakelijk verbonden aan je lidmaatschap bij ProVoet. De Voetenwerk het onafhankelijk vakblad voor het voetverzorgingsbedrijf. Door de Voetenwerk blijf je op de hoogte van actuele ontwikkelingen.

Het is ook mogelijk om een abonnement op Voetenwerk Magazine van de Voetenwerk te nemen. Het glossy magazine verschijnt zes keer per jaar. Deze bewaarnummers zijn naslagwerken met onmisbare informatie over diverse onderwerpen.

BIJLAGE Stap voor stap

1. ORIENTEER JE GOED

Praat met je familie en vrienden, maar als het kan ook met andere ondernemers. Vooral met degenen die ook werkzaam zijn in de persoonlijke dienstverlening. Bijvoorbeeld kappers, logopedisten, fysio- of mensendiecktherapeuten. Dat zijn allemaal mensen die een vak uitoefenen dat veel overeenkomsten vertoont met jouw vak. Ook zij zijn dienstverlenend, ook zij hebben een-op-een contact met hun cliënten, ook hun werkzaamheden zijn heel fysiek gericht. Wat zijn hun tips? Wat vinden ze prettig? Wat valt tegen? Ook is het nuttig om eens een bijeenkomst voor (startende) ondernemers te bezoeken. Deze bijeenkomsten worden soms aangekondigd in huis-aan-huisbladen, maar je kunt ook zoeken naar activiteiten in jouw omgeving op de website van de Kamer van Koophandel. Op de eerste zaterdag van november organiseren alle Kamers van Koophandel bijeenkomsten voor startende ondernemers. Het is interessant om zo'n bijeenkomst te bezoeken. Je treft daar niet alleen allerlei instanties die belangrijk voor je kunnen zijn –onder andere de Belastingdienst en boekhoud- en administratiekantoren, maar je ontmoet er ook andere starters. Op de website van de Belastingdienst kun je een Handboek Ondernemen downloaden, waarin informatie staat over de administratieve en fiscale verplichtingen van ondernemers. Bij de Kamer van Koophandel is informatie verkrijgbaar over alle aspecten van het ondernemerschap. Informatie van zowel de Kamer van Koophandel als de Belastingdienst vind je ook op internet. Bekijk ook de informatie op de website van ProVoet. Dat is minstens zo belangrijk. Daar vind je alles wat je maar weten wilt over je eigen branche. Uiteraard bezoek je ook vakbeurzen. Daar maak je kennis met nieuwe producten en ontwikkelingen in je vakgebied en je komt er bovendien collega's tegen.

2. MAAK EEN GOED ONDERNEMINGSPLAN

Het schrijven van een goed ondernemingsplan is een hele klus. Het gaat er niet om dat je dat mooi en foutloos opschrijft, maar het gaat erom dat je een realistisch beeld schetst van je eigen toekomstige bedrijf. Welke diensten wil je leveren? Wie zijn je cliënten? Hoe staat het met de concurrentie? Waar wil je je vestigen? Wat denk je te verdienen? Is dat voldoende? Hoe kom je aan het geld voor de noodzakelijke investeringen? Waar sta je over een jaar? En over vijf jaar? Als je de kaders in al deze hoofdstukken ingevuld hebt, heb je je ondernemingsplan.

3. SCHRIJF JE IN BIJ DE KAMER VAN KOOPHANDEL

Als ondernemer ben je verplicht je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel. Je staat dan in het Handelsregister. De Kamer van Koophandel en de Belastingdienst hebben een gemeenschappelijke inschrijving. Ondernemers hoeven zich dus niet meer apart in te schrijven bij de Belastingdienst. Let op dat je van de Belastingdienst een btw-nummer krijgt. Als dat niet vanzelf gebeurt, moet je erom vragen.

4. ZOEK EEN KUNDIGE BOEKHOUDER

Ondernemers zijn verplicht om een goede administratie bij te houden. De (meeste) softwarepakketten voor pedicures hebben ook een module voor het bijhouden van je administratie. Een goede boekhouder kan je helpen bij het opzetten van je administratie. De boekhouder kan tevens je belastingaangifte inkomstenbelasting verzorgen. Dat kun je ook zelf doen, maar dat moet je alleen doen als je er ook echt verstand van hebt. Er verandert elk jaar wel iets en je doet jezelf tekort als je niet op de hoogte bent. De aangifte omzetbelasting (btw) is iets anders. Dat is een eenvoudige aangifte, die je ook zelf kunt invullen. Je kunt je boekhouder vragen of hij je omzetbelastingaangiften van het afgelopen jaar controleert en indien nodig corrigeert. Dat gaat in een moeite door met het invullen van de jaarlijkse aangifte inkomstenbelasting. Ga niet zomaar met de eerste de beste boekhouder in zee. Informeer bijvoorbeeld eens bij andere ondernemers. Wie is hun boekhouder? Zijn ze tevreden? Het is belangrijk dat je goed uit de voeten kunt met je boekhouder. Je moet hem of haar alles durven vragen. Denk vooral niet dat het aan jou ligt als je iets niet snapt. Een goede boekhouder legt alles rustig nog een keer uit. Het is fijn als je het gevoel hebt dat je blind kunt vertrouwen op je boekhouder, maar realiseer je dat jij als ondernemer zelf verantwoordelijk bent. Niet alleen voor je bedrijf, maar ook voor je administratie en je belastingaangiften.

5. ONTWIKKEL JE

In de eerste plaats is het belangrijk dat je je vakkennis op peil houdt. Zorg dat je op de hoogte blijft van wat er in je branche speelt. Ga mee met je tijd en volg de ontwikkelingen. Daarnaast is het slim om je ondernemersvaardigheden op peil te houden.

6. BLIJF NADENKEN

Als je eenmaal ondernemer bent, heb je het hopelijk druk. Je moet je praktijk runnen, je vak bijhouden, je administratie doen en zorgen dat je voldoende verdient. Daar gaat veel tijd in zitten. Maar probeer ondanks die drukte ook af en toe tijd vrij te maken om na te denken over de toekomst. Vind je alle aspecten van je werk bevredigend? Ben je tevreden over het contact met je klanten? En met je tarieven? Met de producten die je gebruikt? Zou je je willen specialiseren? Of wil je juist liever meer de breedte in? Moet je zo langzamerhand wat dingen veranderen? Geniet je nog wel van het ondernemerschap en het eigen baas zijn? Want daar was het tenslotte allemaal mee begonnen.

7. ONTWIKKEL EEN TOEKOMSTVISIE

Als je nadenkt over je ondernemerschap is het ook goed om niet alleen stil te staan bij de ontwikkelingen deze maand en dit jaar, maar om ook serieus op een rij te zetten wat je in de toekomst wilt bereiken. Waar sta je over 3 jaar? En waar over 5 jaar? Wat is je droom? Wat moet je doen om die droom te verwezenlijken? Ga er rustig voor zitten, praat erover met je partner of met andere ondernemers en zet je toekomstvisie op papier.



Kerkewijk 69
3901 EC Veenendaal