



Je hebt de beslissing genomen. Na maanden of soms zelfs jaren aarzelen en nadenken: je gaat je droom verwezenlijken en begint met je eigen bedrijf. Of misschien wordt je door Corona nu wel met je neus op de feiten gedrukt en kom je door de huidige situatie in een stroomversnelling. Hoe dan ook: je wilt (en moet) direct vanaf de start een professionele indruk maken. In je vak ben je tenslotte een professional. Voor een professionele start heb je een logo, een huisstijl en een website nodig. Maar hoe pak je dat aan en waar moet je op letten? Wat is belangrijk om geld aan uit te geven en wat niet? Wat doe je eerst? Welke kleuren gebruik je? En hoe zit het met drukwerk? Allemaal vragen die regelmatig langskomen. Ik geef je vast 5 tips: En wil je meer weten? [Stuur me een mail](#) dan krijg je van mij een informatieve folder met nog meer tips en antwoorden.

# 1 BEGIN BIJ HET BEGIN

Het ligt voor de hand, maar begin met de bedrijfsnaam en laat een goed logo ontwerpen. Over een goed logo is nagedacht, het betekent iets en staat ergens voor. Een goed logo vertelt jouw verhaal en is niet zomaar een plaatje. Zorg dat je kunt uitleggen wat jouw logo betekent en waar het voor staat. 'Gewoon mooi' is geen goede kwalificatie maar subjectief (wat jij mooi vindt kan een ander heel erg lelijk vinden). Vanuit een logo kan een passende huisstijl ontworpen worden, en is de huisstijl er dan weten we vervolgens ook hoe de website er uit moet gaan zien, en een folder bijvoorbeeld. Eerst de basis, dan het vervolg.

## 2 DE JUISTE LOOKS

Realiseer je het belang van een goed logo en een goede huisstijl. Je logo staat aan de basis van de uitstraling van je bedrijf. En de complete look van je bedrijf past bij jou, maar spreekt ook je doelgroep aan. Gebruik de juiste kleuren, de juiste typografie, en de juiste afbeelding. Kies je bijvoorbeeld voor een woordmerk of voor een beeldmerk? Het is allemaal even belangrijk voor het totaalplaatje, voor de eerste indruk die iemand van jouw bedrijf krijgt.

## 3 GOEDE INHOUD

Denk na over je bedrijf: wat heb je te bieden en waarom zou iemand bij jou moeten komen en niet bij je collega? Welk probleem van jouw klant kun jij oplossen? Wat is jouw USP (Unique Selling Point)? Dit klinkt overdreven maar het is heel handig om zelf te weten wat jou bijzonder maakt en anders dan anderen. Als je dit weet en onder woorden kunt brengen (je 'elevator pitch') dan weet je ook wat de basis is voor de inhoud van je website, van een folder etc. Met goede inhoud bedoel ik niet alleen een goede tekst maar bijvoorbeeld ook goede foto's. En ook al doe je graag alles zelf, soms is het slimmer om iets uit te besteden.

## 4 DENK NA OVER DE WEBSITE

Een website is belangrijk maar kan dat op verschillende manieren zijn:

- een digitaal visitekaartje
- een uitgebreide beschrijving van je diensten
- een informatiekanaal voor je cliënten
- een webshop

Denk van te voren goed na over wat voor soort [website](#) je wilt hebben en of de site van direct belang is voor het krijgen van cliënten. Het hebben van een website alleen is nooit voldoende! Zorg voor je eigen promotie, via social media, via netwerken etc.

## 5 GA NETWERKEN

Zorg dat je visitekaartjes hebt en dat je website in orde is en laat vervolgens jezelf aan de wereld zien. Dat kan heel goed bij zakelijke netwerken. Kijk welke netwerken er in je omgeving actief zijn, ga overal een keer naar toe en bekijk dan welke het waard zijn voor jou om in te investeren.



*'Hey Monique, dat is een tijd geleden, maar ik herken je meteen en ben je ook nooit vergeten'....*

Sjonge, dat was wat vorige week tijdens de startersdagen.com in Nijmegen. Ik had echt even helemaal geen idee waar dit over ging en wie dit tegen mij zei. Maar na nog een hint (Kamer van Koophandel, startersdag den Bosch) ging er een belletje rinkelen. Wat bleek? Een jaar of 10 geleden, toen het serieus

werd met GRAPHX 66, volgde ik een lezing van Ivar van Asten (van o.a. de Startversneller) voor startende ondernemers.

Na wat graafwerk in mijn geheugen kom ik ook weer op de inhoud van de lezing: die ging over het belang van netwerken. Ivar vroeg tijdens zijn lezing wie er al een visitekaartje had (ik dus), en bood me na afloop van de lezing de gelegenheid en daarmee een podium om met mijn flyers met aanbieding bij de deur te gaan staan. Dat was voor mij heel nuttig: ik hield veel klanten over aan deze beurs en leerde veel over netwerken!

Het grappige was dat ik Ivar door de jaren heen wel een beetje vergeten was (sorry!), maar hij mij dus niet. Blijkbaar heb ik met mijn durf (en mijn visitekaartje) destijds veel indruk gemaakt.

Als startende ondernemer wil je natuurlijk indruk maken bij je mogelijke klanten. Je wilt graag dat ze jou onthouden en aan je denken als ze iemand nodig hebben met jouw expertise. Zorg er dus altijd voor dat je presentatie goed is, dat je [goede visitekaartjes](#) hebt en dat je indruk maakt. Hulp nodig? [Bel](#) of [mail](#) me dan!





Voor de startersdagen.com beurs in Nijmegen werd me gevraagd mijn ervaring in te zetten als panellid in de sessie 'Toets je haalbaarheid'. Echt een ding voor mij natuurlijk. Waarom? Omdat ik heel blij wordt van luisteren naar startende ondernemers en hun plannen voor de toekomst en daar graag mijn licht over laat schijnen.

Tijdens deze de sessie luisteren we naar drie geselecteerde starters die hun idee of bedrijfsplan pitchten. Heel moedig, want als er één ding moeilijk is als je net begint is het wel om jouw plannen en ideeën te delen met een paar ervaren ondernemers.

In de afgelopen jaren heb ik heel veel startende ondernemers aan mijn (keuken)tafel gehad voor gesprekken over logo, huisstijl en website. In die gesprekken delen ze hun plannen en gedachten met mij. Deze ervaringen en verhalen kon ik goed gebruiken in tips en adviezen voor de starters in Nijmegen, en ik denk dat deze stoere ondernemers naar huis gingen met een heleboel nuttige tips en info.

Wil je ook eens met mij praten over jouw ideeën? Je bent van harte

welkom, [Bel](#) of mail me dan!

Neem contact met mij op





Eens in de zoveel tijd sta ik met GRAPHX 66 op een beurs voor startende ondernemers. Ik vind dit om uiteenlopende redenen echt heel leuk om te doen, en over één daarvan wil ik wat tips met jullie delen: het DIY visitekaartje.

DIY (Do It Yourself) kaartjes zijn bij startende ondernemers een veel voorkomend fenomeen. Voor startende ondernemers die nog geen geld verdienen met hun onderneming is het heel logisch en begrijpelijk dat ze dit zelf proberen te doen. Helaas valt het knutsel resultaat vaak wat tegen. Logisch natuurlijk, ieder zijn (of haar) vak. Toch kun je met een

paar eenvoudige richtlijnen een beter resultaat bereiken dat zeker tijdelijk kan worden ingezet.

Ik geef je 10 tips waarmee je jouw zelfgemaakte kaartje toch een professionele uitstraling kunt geven:

1. Less is more. Let erop dat je zo min mogelijk op je kaartje zet. Naam, e-mail, telefoonnummer en eventueel je website is genoeg. Vermijd allerlei afbeeldingen, niks zeggende grafische elementen, foto's en pay-offs.
2. Zorg voor voldoende witruimte en hou een rand van minimaal 5 millimeter rondom vrij tot de rand van een kaartje.
3. Gebruik bij voorkeur alleen een logo dat speciaal voor jou ontworpen is. Heb je dat niet? Ga dan voor een kaartje zónder logo.
4. Gebruik voor de tekst een lettertype dat past bij je logo, bij je bedrijf of bij jou. Maak dus de juiste keuze voor bijvoorbeeld strak, zakelijk, klassiek of handgeschreven. Denk hierbij aan je doelgroep: zijn dit bedrijven of particulieren, mannen of vrouwen, ouderen of jongeren.
5. Laat de kleuren van je logo terugkomen in de tekst. Kies alleen voor je naam een opvallende kleur en voor de andere info een meer bescheiden kleur.
6. Stel de regelhoogte iets ruimer in dan standaard, dus meer ruimte tussen de regels.
7. Gebruik een niet te grote letter, 9 of 10 punts is vaak genoeg voor bodytekst. Zet alleen je naam wat groter en eventueel dikker op het kaartje.
8. Maak gebruik van een achtergrondkleur tot de rand van het kaartje (aflopend) en plaats daar witte tekst in.
9. Gebruik eventueel een foto van jezelf. Zorg voor een goede, zakelijke foto (geen vakantiekiekie) en plaats die bijvoorbeeld op een half kaartje, op de achterkant en aflopend (tot de rand).
10. Gebruik voor én achterkant van het kaartje. Voorkant voor je naam en telefoonnummer, achterkant voor extra informatie.

Meer weten over de mogelijkheden een kaartje te laten ontwerpen of tips over je eigen kaartje? [Bel](#) of mail me dan!

[Neem contact met mij op](#)

---



# Een goede eerste indruk is de basis voor succes!



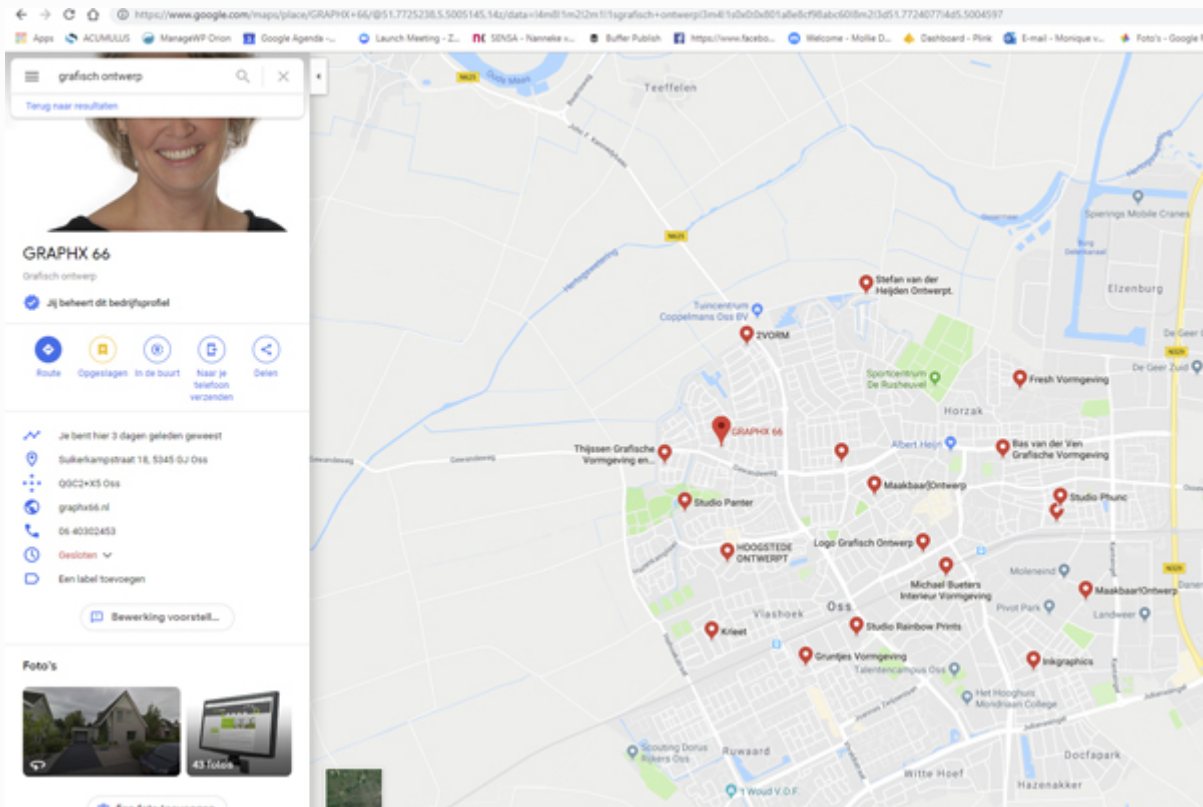
## Het verhaal achter bekende logo's!

Het verhaal achter bekende logo's

GRAPHX66

Een goed logo heeft altijd een verhaal. Belangrijk voor een ondernemer is dat jij dat verhaal over jouw logo kunt vertellen, dat jij kunt uitleggen waar jouw logo vandaan komt. Dat je begrijpt waarom voor bepaalde kleuren gekozen is, of voor een bepaalde vorm. Alleen de kwalificatie 'mooi' is nooit goed: mooi is subjectief, jij vindt iets wel mooi, ik niet. Het doet er dus helemaal niet toe. Elke keus die je maakt in logo ontwerp is feitelijk goed, zolang je er een goede reden voor hebt.

---



## Zoeken op Google Maps...

...wordt steeds gewoner. Kijk op de kaart en zie in één oogopslag welke bedrijven bij jou in de buurt zitten. Vooral makkelijk als je onderweg bent en op je mobiele telefoon kijkt.

Als Steven en ik op [reis zijn met onze camper](#) heb ik natuurlijk altijd mijn telefoon bij me. Om tijdens het rijden te kunnen whatsappen met onze kinderen (;-) maar vooral om te zoeken naar campings, supermarkten en restaurantjes voor koffie (heel belangrijk).

Ik zoek bijna alleen nog maar op Google Maps: terwijl je ergens rijdt direct kunnen zien waar alle campings zijn, waar bepaalde winkels zitten en welke route je dan moet nemen. Hoe handig is dat?

## Zoeken op Google Maps

Kijk waar je bent (klik rechts in je scherm op het cirkeltje met het kruis erin (op mobiel) en je ziet een blauw bolletje wat aangeeft waar je bent (op je pc gaat dit automatisch). Type vervolgens in wat je zoekt

(‘restaurant’, en in een mum van tijd zie je dan al die rode markers van de bedrijven die op Maps staan.

## Belangrijker: jouw bedrijf op Google Maps

Het begint natuurlijk allemaal met een vermelding. Checken of je op Maps staat is heel eenvoudig: je zoomt in op het adres van je bedrijf en als je bedrijfsnaam niet onder je cursor of vinger verschijnt, dan is die voor anderen dus ook onzichtbaar. Zeker als je bedrijf nog maar kort bestaat, of als je net verhuisd bent, dan kan dit gebeuren.

Als jouw bedrijf aanwezig is op Google Maps kan dat een cruciaal verschil voor je omzet maken. Natuurlijk vanwege recensies op de online kaart, maar ook vanwege alle informatie die op Maps te vinden is. Maar die informatie... die moet je er wel zelf op zetten!

Als je een Google-account hebt dan kun je via Google Mijn Bedrijf <https://www.google.nl/business/> heel eenvoudig je bedrijfsgegevens invullen. Doe dit zo zorgvuldig mogelijk, des te betrouwbaarder beoordeelt Google je en des te hoger kom je in de zoekresultaten. Omschrijf ook in 1 of 2 woorden wát je doet. Als je die zogenaamde ‘keywords’ toevoegt aan je bedrijfsnaam word je beter en sneller gevonden.

Heb je dat eenmaal gedaan, dan sta je op de online kaart. Well done! Potentiële klanten kunnen je nu vinden en reviews achterlaten. Je kunt je vermelding ook updaten, bijvoorbeeld wanneer je nieuwe producten toevoegt of je openingstijden aanpast. Met name dat laatste is belangrijk, niemand staat graag voor een dichte deur. En je kunt jezelf fraaier op de kaart zetten door foto’s van je bedrijf toe te voegen.

- Heb je geen Google-account? [Maak er dan eentje aan.](#)
- Sta je al op Maps maar niet met de juiste gegevens? Zoek je vermelding op, klik hem aan en kies in de linkerkolom voor wijziging voorstellen en vervolgens voor naam etc wijzigen. Nu kun je de gegevens aanpassen. Het kan wel een paar weken duren voor je wijzigingen op Maps kunt zien.
- Zorg dat je een [goede website](#) hebt die je op Google Maps kunt plaatsen
- voeg regelmatig foto’s toe, zo laat je zien dat je steeds je inhoud vernieuwt.

## Welke info zet je op Google Maps?

Wanneer mensen je bedrijfsnaam aanklikken op de kaart dan verschijnt in de linkerkantlijn de nodige informatie. Jouw potentiële klanten willen in één oogopslag je telefoonnummer, mailadres, openingstijden en je eventuele URL zien. Zo kunnen ze met een enkele klik naar je website of (vanaf een mobiel apparaat) opbellen. Als mensen een bezoek plannen dan kunnen zij je locatie opslaan en er eventueel gelijk naartoe navigeren. Idealiter bewaren ze je locatie op hun kaart zodat ze je ook een volgende keer sneller weten te vinden. In de kantlijn staat verder het gemiddeld aantal sterren (van 1 tot 5) waarmee klanten je beoordelen. Door op reviews te klikken kunnen mensen lezen wat erover je geschreven wordt.

Gebruik Google maps dus, voor jezelf maar zeker voor je bedrijf. Geen vermelding op Google Maps is een gemiste kans!

---





Speciaal voor mijn website klanten heb ik de afgelopen tijd gewerkt aan een online handleiding waarin je kunt vinden hoe je een pagina kunt aanpassen, teksten kunt wijzigen, berichten kunt plaatsen etc. Aan een website is altijd wel iets te doen, klaar is 'ie in ieder geval nooit, en het is makkelijk als je dit zelf kunt doen.

## Bekijk hiervoor de online handleiding van GRAPHX 66

De bedoeling van deze handleiding is om je op weg te helpen om het inhoudelijke gedeelte van je website in te vullen. Het meest zul je hierbij gebruik maken van de onderdelen berichten plaatsen en pagina's bewerken. Pagina's zijn natuurlijk al voor je gemaakt, je kunt ze zelf wijzigen qua tekst. Wil je de opbouw van de pagina aanpassen dan raad ik je aan om dit met mij te overleggen.

Speciaal voor mijn website klanten heb ik de afgelopen tijd gewerkt aan

een online handleiding waarin je kunt vinden hoe je een pagina kunt aanpassen, teksten kunt wijzigen, berichten kunt plaatsen etc. Aan een website is altijd wel iets te doen, klaar is 'ie in ieder geval nooit, en het is makkelijk als je dit zelf kunt doen.

## Bekijk hiervoor de online handleiding van GRAPHX 66

De bedoeling van deze handleiding is om je op weg te helpen om het inhoudelijke gedeelte van je website in te vullen. Het meest zul je hierbij gebruik maken van de onderdelen berichten plaatsen en pagina's bewerken. Pagina's zijn natuurlijk al voor je gemaakt, je kunt ze zelf wijzigen qua tekst. Wil je de opbouw van de pagina aanpassen dan raad ik je aan om dit met mij te overleggen.





## De release van WordPress, 4.9.3, van afgelopen week, bevat een klein foutje: hij breekt de automatische update als je die aan hebt staan.

Dus, heb je een automatische update aan staan dan moet je nu toch inloggen om handmatig te updaten naar versie 4.9.4. Dan wordt dit foutje weer opgelost. Wel doen, want anders blijven je updates verder achterwege, en dat is geen goed idee!

Klanten van GRAPHX 66 die een onderhoudsabonnement hebben hoeven zich niet druk te maken, ik heb dit alweer opgelost voor jullie!

Meer achtergrond

informatie: [https://www.wordfence.com/blog/2018/02/broken-auto-update/?utm\\_source=list&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=020818](https://www.wordfence.com/blog/2018/02/broken-auto-update/?utm_source=list&utm_medium=email&utm_campaign=020818)

The advertisement features a cartoon illustration of a woman driving a red car with luggage on the roof. A speech bubble from the car says "Jij ook een fijne vakantie!". The background is a grayscale road scene with a sign that says "GRAPHX 66".

**GRAPHX 66**  
... your route to graphic design & websites

heeft dit jaar **VAKANTIE** van  
9 augustus t/m 13 september

Jij ook een  
fijne vakantie!

www.graphx66.nl

na weer een jaar lekker hard werken voor veel trouwe én ook weer nieuwe klanten ben ik deze zomer met

vakantie van **woensdag 9 augustus tot en met woensdag 13 september**.

Dat duurt nog 2 maanden, is het niet een beetje vroeg om dit nu al te melden?

Ja, maar... juist om die reden stel ik je hiervan nu al op de hoogte. In de praktijk betekent deze late vakantie van mij dat als jij iets in gedachten hebt wat *klaar moet zijn in september of begin oktober* (dé tijd voor beurzen en congressen!) het verstandig is als we er op tijd aan beginnen! Aarzel in dat geval niet en bel of mail even om afspraken te maken.

Ik wens jou in ieder geval ook een hele fijne vakantie!

Met vriendelijke groet,

Monique van Helden

na weer een jaar lekker hard werken voor veel trouwe én ook weer nieuwe klanten ben ik deze zomer met vakantie van **woensdag 9 augustus tot en met woensdag 13 september**.

Dat duurt nog 2 maanden, is het niet een beetje vroeg om dit nu al te melden?

Ja, maar... juist om die reden stel ik je hiervan nu al op de hoogte. In de praktijk betekent deze late vakantie van mij dat als jij iets in gedachten hebt wat *klaar moet zijn in september of begin oktober* (dé tijd voor beurzen en congressen!) het verstandig is als we er op tijd aan beginnen! Aarzel in dat geval niet en bel of mail even om afspraken te maken.

Ik wens jou in ieder geval ook een hele fijne vakantie!

Met vriendelijke groet,

Monique van Helden

---





GRAPHX 66

... your route to graphic design & websites

Na 10 jaar en een ontelbaar aantal logo's voor anderen is het nu tijd voor een nieuw logo voor GRAPHX 66.

'Your route to graphic design & websites', dat is mijn verhaal en dat is terug te zien in de vormgeving van de x. Een woordmerk met een zeer herkenbaar beeld.

GRAPHX 66

... your route to graphic design & websites

Na 10 jaar en een ontelbaar aantal logo's voor anderen is het nu tijd voor een nieuw logo voor GRAPHX 66.

'Your route to graphic design & websites', dat is mijn verhaal en dat is terug te zien in de vormgeving van de x. Een woordmerk met een zeer herkenbaar beeld.

---

10

jaar

GRAPHX 66



---

grafisch ontwerp & webdesign

10  
jaar GRAPHX 66



---

grafisch ontwerp & webdesign

# Tien jaar alweer...

Tien jaar mijn eigen bedrijf, mijn eigen buro voor vormgeving en webdesign. Tijd vliegt, dat blijkt. Vooral de laatste 5 jaar is het een doorlopende stroom van werk geweest die me bezig heeft gehouden. Met meer dan 80 logo's en huisstijlen, heel veel folders, flyers, brochures, banners etc, een heleboel websites, verpakkingen en ook nog eens inmiddels een stuk of 10 eigen websites heb ik een aardig portfolio opgebouwd. Ik vind het fantastisch dat ik zoveel opdrachtgevers heb (gehad), maar meer nog dat de meesten nog steeds klant bij mij zijn, al vanaf het begin van hun eigen onderneming. Dank jullie wel voor al die jaren loyaliteit en trouw! Ik hoop dat ik iedereen nog vele jaren blij kan maken met mooie dingen, advies en praktische hulp!



# Tien jaar alweer...

Tien jaar mijn eigen bedrijf, mijn eigen buro voor vormgeving en webdesign. Tijd vliegt, dat blijkt. Vooral de laatste 5 jaar is het een doorlopende stroom van werk geweest die me bezig heeft gehouden. Met meer dan 80 logo's en huisstijlen, heel veel folders, flyers, brochures, banners etc, een heleboel websites, verpakkingen en ook nog eens inmiddels een stuk of 10 eigen websites heb ik een aardig portfolio opgebouwd. Ik vind het fantastisch dat ik zoveel opdrachtgevers heb (gehad), maar meer nog dat de meesten nog steeds klant bij mij zijn, al vanaf het begin van hun eigen onderneming. Dank jullie wel voor al die jaren loyaliteit en trouw! Ik hoop dat ik iedereen nog vele jaren blij kan maken met mooie dingen, advies en praktische hulp!