

# Je eigen webwinkel

## Hoe start je je eigen webwinkel?

**Wil jij je eigen werktijden bepalen en wil je dit combineren met je hobby? Dat kan! Begin dan net als Fleur je eigen webwinkel.**

Dit hier lijkt een gewoon huis. Nou, het is ook een huis, maar het is ook een bedrijf. En dit is de directeur. Hé, Fleur, wat voor winkel heb jij? Ik heb een webwinkel in modeaccessoires. Een webwinkel, dat betekent, dat de mensen niet hier komen, bij jou thuis, om iets te kopen, maar dat het op Internet gebeurt? Ja, ze zoeken op internet naar modespullen en dan komen ze vaak bij mij terecht.

Hoe ben je daarmee begonnen? Ik ben daarmee begonnen toen ik 14 was. Toen ging ik op zoek naar een baantje, maar dat was best wel moeilijk. En uiteindelijk had ik een baantje gevonden en daarmee verdiende ik €2,30 per uur. Dat vond ik te weinig. En dus ik ben er eigenlijk dezelfde middag nog mee gestopt. Maar op je 14de mag je eigenlijk nog helemaal niet werken?

Nee, toen moest ik ook een handlichting aanvragen bij de rechter. Een wat? Een handlichting, dat is zeg maar toestemming om een eigen bedrijf te beginnen onder je 18de. Maar jij had ook gewoon toch een baantje kunnen nemen in een supermarkt wat heel veel andere mensen doen? Ja, maar ik vind het heel leuk om mijn eigen werktijden te bepalen en om gewoon bezig te zijn met iets wat ik ook heel leuk vind om te doen. Blijf je wel eens met dingen zitten? Nou, eigenlijk niet, want als er, ja, soms, dan lopen producten iets minder en dan doe ik ze in de opruiming en dan worden ze alsnog snel verkocht. dus ik heb niet echt producten waar ik nu al, nee, waar ik nu heel lang mee zit of zo. Maar is het wel eens misgegaan? Ja, ik heb wel eens voor € 2000 aan spullen ingekocht. €2000 Euro? Ja, toen was ik 16, geloof ik. Maar die spullen, die kwamen niet. En dat bleek een oplichter te zijn bij wie ik het had gekocht. Toen heb ik met mijn vader een brief gestuurd, dat we hadden geschreven, dat we advocaat waren en een paar dagen later stond het geld weer terug op mijn rekening!

Stel: je wilt net als Fleur een webwinkel beginnen. Nou, bedenk dan goed wat je wilt verkopen. Het kan van alles zijn: CD's, lipstick of net als Fleur tassen natuurlijk. Maar dan moet je ook bedenken wat voor tassen. Waar zitten mensen nou op te wachten? Wat willen ze graag kopen? Wat voor kleur, wat voor model? Nou, als je daar uit bent, dan moet je dat inkopen. Dus je bent als eerste geld kwijt. Deze tas haal je bijvoorbeeld uit China en die kost je dan 20 Euro. Dus die 20 Euro ben je kwijt. Maar dan heb je wel een tas om te verkopen.

Nou, dan moet je reclame maken en een website, zodat mensen weten waar ze die tas kunnen kopen en wat die kost. Jij moet de prijs bepalen. Nou, ik verkoop hem voor laten we maar zeggen 22 Euro. En dan wordt die verkocht. Nou, mooi, heb ik 22 Euro, die tas ben ik kwijt, maar ja, die 20 Euro, die heb ik weer nodig om straks weer een nieuwe tas te kopen om te verkopen. Dus hup, 20 is al weg, dan heb ik 2 Euro over, die heb ik misschien nodig om de lening af te betalen die ik nodig had en mijn website te betalen, en de reclame. Dan heb ik 1 Euro winst. Alweer een stuk minder, dus je moet heel veel tassen verkopen om echt rijk te worden. Maar dat is ondernemen!