

Starten met Tikva

STARTERSKIT

Je bent geslaagd als Tikva-instructeur en nu? We nemen je mee in tips en tricks om te starten met jouw Tikva-lessen



tikva

ONDERWERPEN

- **Basis leggen** – Wat heb je nodig om te starten?
- **Gods leiding in jouw Tikva-avontuur**
- **Mindset** - Durf te leren & fouten te maken
- **Hoe bepaal je je visie?**
- **Locatie vinden** – Waar ga je Tikva geven?
- **Materialen** - Praktische benodigdheden voor je lessen
- **Ondernemen** – Van droom naar realiteit
- **Marketing en klantenwerving** – Hoe bereik je de juiste mensen?
- **Groei en doorontwikkeling**
- **Financiën & Belastingen** – Slim omgaan met geld

tikva

BASIS LEGGEN – WAT HEB JE NODIG OM TE STARTEN?

- Gods leiding & mindset
- Opleiding & certificering
- Jouw visie: waarom wil je Tikva geven?
- Locatie en materialen

Gods leiding in jouw Tikva-avontuur

♥ **Allereerst: Leg alles aan God voor** – Je wensen, dromen en twijfels. Hij leidt jouw pad.

♥ **Jij bent een instrument in Zijn handen** – Het is niet jouw kracht, maar Zijn werk door jou heen.

♥ **Laat je niet ontmoedigen** – Misschien starten je lessen met weinig mensen. Denk aan het verhaal van Zweden: ze begon met één deelnemer, maar God werkte erdoorheen. Geloof dat Hij dit werk zegent!

♥ **We bidden graag voor je!** – Als je een drempel voelt om te starten of als ondernemerschap spannend is, willen we graag met je bidden. Je hoeft het niet alleen te doen.

MINDSET: DURF TE LEREN & FOUTEN TE MAKEN

👣 Fouten zijn leermomenten!

- ✓ Een **tikfout** in je flyer? Volgende keer verbeter je hem.
- ✓ Vind je het lastig om Tikva **uit te leggen**? Oefen met iemand.
- ✓ Gaat er iets **mis** in je les? Geeft niks, je groeit met elke ervaring.

Het belangrijkste is: blijf bewegen en groeien! God heeft jou op dit pad gezet, en Hij zal je alles geven wat je nodig hebt.

HOE BEPAAL JE JE VISIE?

Je visie is het fundament van je bedrijf. Een sterke visie helpt je om focus te houden en de juiste klanten aan te trekken. Stel jezelf deze vragen:

- ◆ **Waarom wil ik Tikva geven?** – Wat is je focus? Is de focus ontspanning? Wil je mensen dichterbij God brengen? Wil je bijdragen aan rust en herstel?
- ◆ **Welke waarden vind ik belangrijk?** – Denk aan geloof, verbinding, ontspanning, herstel, of gemeenschap.
- ◆ **Wat maakt mijn lessen uniek?** – Focus je op een specifieke doelgroep? Heb je een bijzondere locatie?

Een krachtige visie is kort en helder. Bijvoorbeeld:
"Ik wil met Tikva christenen helpen om rust te vinden bij God door beweging, ademhaling en Bijbelse meditatie."

LOCATIE VINDEN – WAAR GA JE TIKVA GEVEN?

Het vinden van een geschikte locatie kan even zoeken zijn, maar er zijn meerdere opties:

- ✓ **Kerken en buurthuizen** – Vaak betaalbaar en open voor christelijke initiatieven. Vraag of je een proefles mag geven!
- ✓ **Sportscholen en dansscholen** – Sommige willen een breder aanbod en staan open voor Tikva.
- ✓ **Gemeentelijke ruimtes (gymzaal) of wijkcentra** – Betaalbaar en toegankelijk.
- ✓ **Buitenlessen** – In de zomer een mooie optie in parken of natuurgebieden.
- ✓ **Een oproep op social media** – Vraag je netwerk om tips of samenwerking.
- ✓ **Netwerk benutten** – Vraag rond in je kerk, vriendengroep of onder andere trainers.

MATERIALEN: PRAKTISCHE BENODIGDHEDEN VOOR JE LESSEN

Om een fijne, rustgevende sfeer te creëren, zijn materialen belangrijk. Je kan deelnemers vragen zelf spullen mee te nemen of je kan zelf spullen inkopen. Denk aan:

  **Matjes** – Dikke matjes zijn fijner, vooral als je op een koude vloer ligt.

 **Dekentjes & kussentjes** –

Voor extra comfort en ontspanning tijdens de rustmomenten.

 **Microfoon** – Als je in een grote ruimte lesgeeft of je stem snel vermoeid raakt.

Een headset-microfoon werkt vaak het prettigst.

 **Sfeer creëren** – Optioneel, maar fijn:

- **Een diffuser** met een rustgevende geur (bijv. lavendel of eucalyptus).
- **Winterlichtjes** of kaarsjes voor een warme ambiance.
- **Rustgevende muziek** op de achtergrond bij binnenkomst (boxje).

 **Bijbels of Bijbelkaartjes** –

Als mensen een tekst willen meenemen na de les.

 **Informatie voor deelnemers** –

Een flyer of hand-out met uitleg over Tikva en wat ze kunnen verwachten.

ONDERNEMEN – VAN DROOM NAAR REALITEIT

Wanneer schrijf je je in bij de KVK?

Ondernemerscriteria

- ✓ Je **verkoopt** zelfstandig een product of levert een dienst.
- ✓ Je vraagt hiervoor een **prijs** of **uurtarief** waar je geld aan verdient. Denk hierbij aan **winst maken** of kosten besparen. Let op: het gaat dus niet om een hobby die alleen maar geld kost en geen winst oplevert.
- ✓ Je levert regelmatig goederen en diensten aan andere mensen dan alleen je gezin, familie of vrienden.

.

Ben je nog klein en verdien je incidenteel iets? Dan kun je jouw inkomsten opgeven bij je belastingaangifte onder “inkomsten uit overig werk” zonder direct een bedrijf te starten. Zodra je structureel lessen aanbiedt, is inschrijven bij de KVK slim en soms verplicht.

Maak er even een vier-momentje van he?

STAPPENPLAN VOOR JE KVK-INSCHRIJVING

Stap 1: Kies je bedrijfsvorm

Een eenmanszaak is de makkelijkste en meest voordelige optie:

- ✓ Goedkoop en eenvoudig te beheren.
- ✓ Je bent zelf verantwoordelijk voor je inkomsten en uitgaven.
- ✓ Mogelijke belastingvoordelen, zoals de kleineondernemersregeling (KOR).

Stap 2: Kies je bedrijfsnaam: Geen 'Tikva' in de naam.

- ✓ Kort, herkenbaar en duidelijk.
- ✓ Check beschikbaarheid in het KVK-register en als domeinnaam.

Stap 3: Kies je SBI-code

Bij inschrijving kies je een SBI-code die jouw werkzaamheden omschrijft. Overleg met de KVK

- 8551 – **Sport- en recreatie-educatie** (voor Tikva-lessen en cursussen).
- 93199 – **Overige sportactiviteiten** (voor beweging en training).
- 93130 – **Activiteiten van fitnesscentra**

Stap 4: Maak een afspraak bij de KVK

 17 Plan een afspraak via www.kvk.nl.

 Neem je identiteitsbewijs mee en betaal de eenmalige inschrijfkosten (€85,15).

Na inschrijving ontvang je je KVK-nummer, waarmee je een zakelijke rekening kunt openen en facturen kunt versturen.

DISCLAIMER & ALGEMENE VOORWAARDEN

Een disclaimer en algemene voorwaarden beschermen jouw klanten, jou en je bedrijf. Belangrijke onderdelen:

- Je geeft geen medische adviezen, alleen ontspanning en beweging.
- Deelnemers zijn zelf verantwoordelijk voor hun gezondheid.
- Aansprakelijkheid beperken (bijv. "Deelname op eigen risico").
- Privacy en AVG: omgaan met klantgegevens

Voorbeeld: Disclaimer Tikva®

- Deelname aan Tikva geschiedt geheel op eigen risico.
- Respecteer je grenzen en forceer niets. Je bent en blijft zelf verantwoordelijk.
- Raadpleeg bij gezondheidsklachten altijd een arts of fysiotherapeut.
- Overleg in geval van gezondheidsklachten met de arts of deelname aan betreffende activiteit raadzaam is.
- Stel de Tikva instructeur voor aanvang van de les op de hoogte van eventuele gezondheidsklachten of andere fysieke bijzonderheden (bv. hoge bloeddruk, menstruatie, spier- of gewrichtsklachten etc.). Mogelijk kan de instructeur individuele aanwijzingen geven, die van belang zijn.
- Onderbreek bij klachten een activiteit (pijn, kramp, duizeligheid, misselijkheid etc.) en stel de instructeur hiervan direct in kennis.
- Volg de aanwijzing van de instructeur op en vraag wanneer iets niet duidelijk is.
- Super Natural Center, de Tikva instructeur of Tikva Nederland is niet aansprakelijk voor schade en/of verlies van eigendommen van de deelnemer, noch voor enig lichamelijk letsel dat voor, tijdens of na een les is ontstaan.

tikva

MARKETING EN KLANTENWERVING

Hoe bereik je de juiste mensen? – Hoe trek je deelnemers naar je Tikva-lessen?

o. Doelgroep bepalen – Wie wil jij bereiken?

Niet iedereen is jouw ideale klant. Denk na over:

💡 **Leeftijd** – Zijn je lessen voor jongvolwassenen, moeders, senioren?

💡 **Levensfase** – Bijvoorbeeld vrouwen die rust zoeken in hun drukke leven, christelijke ondernemers, of mensen met stressklachten.

💡 **Waar loopt jouw doelgroep tegenaan? En wat zoeken zij?** – Moeite met ontspannen? Druk hoofd? Weinig tijd voor God? Dit helpt je om je marketing en aanbod af te stemmen.

👉 **Praktische oefening:** Beschrijf je ideale klant in 2-3 zinnen. Bijvoorbeeld:

"Mijn ideale klant is een christelijke vrouw tussen de 30-50 jaar die veel ballen in de lucht houdt en verlangt naar meer rust en verbinding met God."

Als je dit helder hebt, wordt het makkelijker om gericht marketing te doen!

Tip: Vraag in gebed aan God jouw doelgroep.

DOELGROEP



wie **is jouw doelgroep**

Man/vrouw,
leeftijd,
watvoor werk,
waar wonen ze? (welke
regio)
gezin of single,
hoe ziet hun leven eruit,
christen/niet
christen/welk geloof?



wat **is het probleem ?**

Waar zijn ze naar op zoek?
Wat is hun vraag?
Hun behoefte?
Waar zijn ze mee bezig?
Hoe kijken ze tegen
bepaalde thema's?

Waarom /waarop is tikva
het antwoord?



hoe **bereik je hen?**

Welke media gebruiken
ze?
Hoe kun je ze het beste
bereiken?
Welke beelden en
woorden en ideeën
spreken hen het meeste
aan?



opdracht **voor thuis**

Ga eens met je doelgroep
in gesprek.
Hoe zien zij rust?
Waar hebben zij behoefte
aan?
etcetera

MARKETING EN KLANTENWERVING

1. Bouw je online zichtbaarheid op

- ✓ **Social media** – Deel Tikva-momenten op Instagram, Facebook, LinkedIn en TikTok. Gebruik Canva om visueel aantrekkelijke content te maken.
- ✓ **Betaalde advertenties** – Zet een kleine advertentie op Instagram of Facebook om gericht jouw doelgroep te bereiken.
- ✓ **Website** – Zorg dat mensen je kunnen vinden en direct kunnen boeken.
- ✓ **SEO** – Gebruik zoekwoorden zoals "Tikva les volgen" en "Bijbelse ontspanning" op je website.
- ✓ **Nieuwsbrief** – Begin met je eigen groep (deelnemers, geïnteresseerden) en verstuur updates en uitnodigingen.

Kijk af bij anderen zoals:



tikva

MARKETING EN KLANTENWERVING

2. Mond-tot-mondreclame & samenwerkingen

- ✓ **Nodig mensen uit voor proeflessen** – Vraag ze hun ervaring te delen.
- ✓ **Werk samen** met kerken, fysiotherapeuten, huisartsen, psychologen, coaches en sportscholen. Tag deze in jouw social media of laat ze jou taggen.
- ✓ **Vraag tevreden deelnemers** om je lessen te promoten en deel hun reviews.
- ✓ **Draag een tas of shirt met je logo**, zodat mensen nieuwsgierig worden en vragen stellen.
- ✓ **Neem visitekaartjes mee** – Ideaal voor spontane gesprekken op verjaardagen, evenementen of in de supermarkt.
- ✓ **Oude klanten opvolgen** – Stuur een berichtje naar eerdere deelnemers om te vragen hoe het met ze gaat en of ze weer een les willen volgen. Dit wordt vaak als attent en betrokken ervaren.

MARKETING EN KLANTENWERVING

3. Offline promotie & netwerken

- ✓ **Flyers** – Verspreid ze bij koffiezaakjes, supermarkten, bibliotheken, buurthuizen, kerken, fysiotherapeuten, huisartsen, psychologen en coaches.
- ✓ **Krant & prikboarden** – Plaats een artikel of advertentie in de lokale krant en hang flyers op prikboarden in kerken en andere relevante plekken.
- ✓ **Netwerkbijeenkomsten** – Bezoek christelijke ondernemersbijeenkomsten en gebedsmomenten voor ondernemers.
- ✓ **Evenementen** – Vertel over Tikva en nodig mensen uit.
- ✓ **Organiseer een gratis kennismakingsles of actie maand** – Laat mensen Tikva zelf ervaren.
- ✓ **Workshops** – Organiseer (lokale) workshops waarin mensen Tikva kunnen ervaren en van daaruit instromen.

VOORBEELD FLYER NL EN PERSONALISEREN



Voordelen van Tikva op je gezondheid

Tikva wil handvatten bieden voor diegenen die een leven willen leiden in balans en vertrouwen met aandacht voor de hele persoon, geest, ziel en lichaam.



Cedachten

De bewegingen in Tikva zijn ontwikkeld met een fysiotherapeut en zijn ontworpen met als doel een verhoogde doorbloeding te bevorderen in spieren die het meeste worden beïnvloed door spierspanning en stijfheid. De bewegingen worden uitgevoerd in een rustig tempo, waarbij de deelnemer de bewegingsuitvoer aanpast aan zijn eigen kunnen. De bewegingen dragen bij aan verhoogde mobiliteit, verminderde stijfheid en verbeterde proprioceptie (bewegings- en positiegevoel) en lichaamsbewustzijn.

Ademhaling - verbinding met het zenuwstelsel en stress

Ademen is een functie die wordt aangestuurd door het zelfbesturende systeem van het lichaam, ook wel het autonome zenuwstelsel genoemd. Het autonome zenuwstelsel is verdeeld in het sympathische en parasympathische zenuwstelsel. Het sympathische reageert op stress en het parasympathische wordt vooral in rust geactiveerd.

Er is aangetoond dat een kalme en langzame diepe ademhaling het autonome zenuwstelsel rechtstreeks beïnvloedt door de hartslag te verlagen. Dit leidt tot een verhoogde activatie van het parasympathische zenuwstelsel, wat ertoe bijdraagt dat het lichaam prioriteit geeft aan herstel en het opbouwen van lichaamsseinen reserves. Bestudeerde effecten hiervan zijn een verlaagde hartslag, bloeddruk en verminderde niveaus van stresshormonen. Bovendien verbeteren de stoelgang en de spijsvertering.

www.tikva.cc

www.tikva.cc



Tikva is een vorm van training die op een christelijk fundament rust

"Hij laat me neerliggen in groene weiden. Hij leidt me naar stille wateren. Hij herstelt mijn ziel." Psalmen 23





Tikva is voor wie een evenwichtig leven wil leiden voor geest, ziel en lichaam. Eenvoudige fysieke oefeningen voor meer mobiliteit en flexibiliteit worden afgewisseld met Bijbelse woorden op ontspannende muziek die speciaal voor Tikva is geschreven. De combinatie helpt je te vertragen, negatieve gedachten te veranderen en geeft hoop aan je hele wezen.



Je doet mee naar eigen vermogen, dat betekent dat iedereen kan deelnemen ongeacht eerdere ervaring.

Tikva betekent HOOP

Wij bieden Tikva lessen aan!



www.tikva.cc



Ontdek innerlijke rust met Tikva

"Kom tot Mij, allen die vermoeid en belast zijn en ik zal u rust geven" Matt 11:28



Behoeftte aan een moment van rust en ontspanning?

Eenvoudige fysieke oefeningen voor meer mobiliteit en flexibiliteit worden afgewisseld met Bijbelse woorden op ontspannende muziek die speciaal voor Tikva is geschreven. De combinatie helpt je te vertragen, negatieve gedachten te veranderen en geeft hoop.

Tikva biedt een plek waar je op adem kunt komen.



Je doet mee naar eigen vermogen, dat betekent dat iedereen kan deelnemen ongeacht eerdere ervaring.

Tikva betekent HOOP



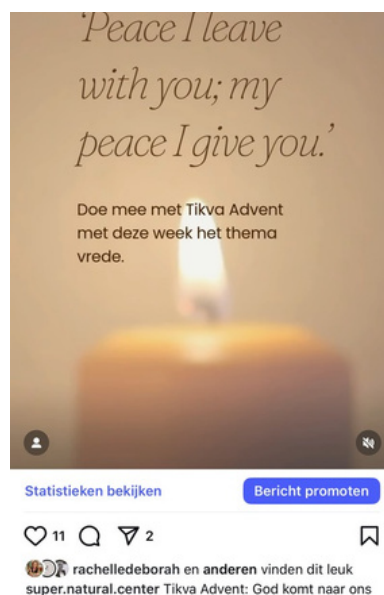
Maandagavond
20:00-20:45
Grotekerksbuurt 22
www.supernaturalcenter.nl/tikva
Woensdagochtend
9:15-10:00
MH Trompweg 235
Instagram: Naturalistas

tikva

MARKETING EN KLANTENWERVING

4. Thema-aanbiedingen & prijsbepaling

- ✓ **Bied themapakketten aan** – Denk aan lessen rond Advent, 40-dagentijd, Pasen, Zomer, Winter, Burn-out, etc.
- ✓ **Bepaal een tarief dat past bij jouw doelgroep.**
- ✓ **Overweeg een strippenkaart of abonnement.**
- ✓ **Geef korting** bij vooruitbetaling of als iemand een vriend meeneemt.



tikva

MARKETING EN KLANTENWERVING

5. Onderzoek & feedback

- ✓ **Houd een anonieme enquête** – Dit geeft waardevolle inzichten in wat mensen zoeken en hoe je aanbod aansluit.
- ✓ **Vraag familie en vrienden om feedback** – Zij kunnen je helpen vanuit een frisse blik.
- ✓ **Vraag een mede Tikva instructeur** om je les bij te wonen en tips te geven.
- ✓ **Plan een reflectiemoment met een** (meer ervaren) **Tikva-instructeur** – om ervaringen te delen, ideeën uit te wisselen en je aanpak te verfijnen.

GROEI EN DOORONTWIKKELING

Wil je meer klanten en impact?

- **Breid je aanbod uit:** Workshops, retreats of 1-op-1 sessies, andere specifieke doelgroepen.
- **Word zichtbaar in de media:** Blogs, podcasts, lokale kranten, bioscoop.
- **Evenementen:** zoek contact met christelijke evenementen en biedt daar Tikva lessen aan.
- **Samenwerkingen met andere ondernemers.**
- **Vraag om reviews & testimonials:** Mensen vertrouwen ervaringen van anderen.
- **Lanceer een introductie-aanbieding:** Bijv. 3 lessen voor een speciale prijs.

GROEI EN DOORONTWIKKELING

Hoe bouw je een loyale klantenkring op?

- **Relatie met klanten opbouwen:** af en toe een appje doet wonderen. Biedt kopje thee aan na de les, af en toe traktatie, voer gesprekken, gebruik kletsspot.
- **Abonnementen en strippenkaarten**
- **Community opbouwen:** Werk aan een trouwe groep door exclusieve content te delen.
- **Giveaways:** Iets bedenken wat trouw meedoen beloont. Soort punten verzamelen en dan...

FINANCIËN & BELASTINGEN

Slim omgaan met geld

- **Belastingen en boekhouding: vraag een boekhouder!**
- **Kleine Ondernemersregeling (KOR):** vrijstelling van btw bij lage omzet
- **Zonder KOR:** 21% btw over inkomsten, maar btw op kosten terugvragen
- **Inkomstenbelasting:** betalen over je winst, dus kosten opvoeren waar mogelijk

Welke kosten kun je zakelijk opvoeren?

Overleg of zoek dit goed op

VERZEKERINGEN REGELEN

Als zelfstandig Tikva-instructeur loop je risico's. Overweeg deze verzekeringen:

- ✓ **Beroepsaansprakelijkheidsverzekering** –
Beschermt je tegen claims door fouten in je les.
- ✓ **Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering** –
Dekking bij schade of letsel tijdens je les.
- ✓ **Rechtsbijstandverzekering** –
Hulp bij juridische conflicten.

Diverse verzekeraars bieden pakketten voor zzp'ers, zoals Centraal Beheer of Interpolis.

TENSLOTTE - MOST IMPORTANT

"Gods Koninkrijk bouwen met Tikva – Laat je niet ontmoedigen"

1. We werken samen, geen concurrentie

- een stelling "Tikva is geen commercieel product, maar een bediening." mee eens/oneens?
- We zijn broers en zussen in Christus, werkend voor hetzelfde Koninkrijk.
- Zoek een buddy als mentor voor steun, inspiratie en gebed.

2. Impact is belangrijker dan aantallen

- Jezus nam tijd voor die ene (Samaritaanse vrouw).
- Heidi Baker: Stop for the one.
- Mirjam van der Vegt: Beoordeel de dag niet naar wat je oogst, maar naar wat je zaait.
- Zweden: Het eerste jaar maar één deelnemer – en kijk nu!

tikva

TENSLOTTE - MOST IMPORTANT

3. Geestelijke strijd en leugens van ontmoediging

- "Ik ben niet goed genoeg" » *Dat is een leugen!*
- "Niemand zit hierop te wachten" » *Als God roept, heeft Hij een plan!*
- *God werkt krachtig door Tikva, jij hoeft alleen beschikbaar te zijn.*

4. Praktische stappen voor een goede start

- Begin klein: één haalbare stap tegelijk.
- Oefen eerst met familie & vrienden om ervaring op te doen.
- Vraag een ervaren instructeur om bij je eerste lessen te zijn ter ondersteuning.

 **SLOTGEDACHTE:**
TIKVA IS GODS WERK. JIJ BENT SLECHTS
HET INSTRUMENT.
LAAT HEM DE REST DOEN!

tikva

Zegen met jouw Tikva-lessen!

Wil je meer hulp of een brainstormsessie?

Neem contact op met een van de

Tikva instructeurs of Tikva Nederland.

tikva

EXTRA TOOLS: WEBINAR, E-BOOK & AUTOMATION

1. Webinar geven – Trek nieuwe deelnemers aan en bouw vertrouwen

✓ **Onderwerp:** Kies een thema zoals "Ontspanning & geloof: Hoe Tikva helpt bij stress", "Bijbelse rust in je drukke leven", of "Wat is Tikva en hoe werkt het?".

✓ **Platform:** Gebruik Zoom, Microsoft Teams of Google Meet voor live interactie. Of stream het via YouTube of Facebook Live.

✓ **Promotie:**

- Deel uitnodigingen via social media en je nieuwsbrief.
- Maak een inschrijfpagina op je website met een korte uitleg.
- Gebruik een gratis weggever (zoals een e-book) als motivatie om zich in te schrijven.
- Opvolging: Stuur een terugkijmlink en een e-mail met een speciale aanbieding (zoals een kortingscode of proefles).

EXTRA TOOLS: WEBINAR, E-BOOK & AUTOMATION

2. E-book aanbieden – Bouw je e-maillijst en bied waarde

✓ **Onderwerp:** Schrijf een kort e-book (5-15 pagina's) over “5 sleutels tot rust in je leven” of “Bijbelse ontspanning in 10 minuten per dag”.

✓ **Aanpak:**

- Maak het in Canva of Microsoft Word en sla het op als een PDF.
- Bied het gratis aan in ruil voor een e-mailadres via een inschrijfformulier op je website.
- Plaats een call-to-action op social media: "Download gratis mijn e-book en ontdek hoe Tikva jou kan helpen rust te vinden!".
- Opvolging: Stuur een welkomstmail met het e-book en een uitnodiging voor een proefles. Voeg deze contacten toe aan je mailinglijst voor verdere updates.

EXTRA TOOLS: WEBINAR, E-BOOK & AUTOMATION

3. Automatische mailing (e-mailmarketing)

✓ **Software:** Gebruik Mailchimp, ActiveCampaign, MailerLite of ConvertKit om e-mails automatisch te versturen.

✓ **Wat je automatiseert:**

- Welkomstreeks:
 - a. Direct: Stuur een e-mail met het e-book of webinarlink.
 - b. Dag 3: Deel een inspirerend verhaal of ervaring met Tikva.
 - c. Dag 7: Nodig ze uit voor een proefles of bied een korting aan.
- Herinneringen & Follow-up: Stuur een e-mail naar eerdere deelnemers met een nieuwe aanbieding of thema.
- Nieuwsbrieven: Verstuur maandelijks updates met tips, lessen en verhalen.