



# Cashplannr

De **AI-nieuwsbrief**  
voor uw **klanten**

# Waarom de **AI** **nieuwsbrief?**

## Klanten verwachten advies

- Veel deadlines => weinig tijd voor advies
- Ondernemer onderschat compliance workload en dus kostprijs
- Ondernemer begrijpt de eigen cijfers niet altijd
- Klant ziet het voordeel niet in van continue aanlevering
- Accountants willen AI implementeren

## Waarom de **AI** **nieuwsbrief?**

## Ondernemers hebben veel vragen

- Ben ik goed bezig?
- Kan ik mijn facturen betalen?
- Betalen mijn klanten (op tijd)?
- Hoeveel BTW zal ik moeten betalen?
- Betaal ik te veel voor wat ik terug krijg van mijn accountant?

# Hoe werkt het stap voor stap

1

**Boekhouding koppelen  
(Yuki, Exact Online...)**

2

**Automatische import en analyse van de cijfers**

3

**Maak een selectie van je dossiers en vul optioneel  
extra context toe van de klant voor een nog  
persoonlijker rapport**

4

**De software stelt alle mails voor jou op, klaar om te  
versturen**

5

**Versturen & link naar meeting  
(betaalde adviesgesprekken uitlokken)**

# Cashplannr



VAN: info@kantoor.be

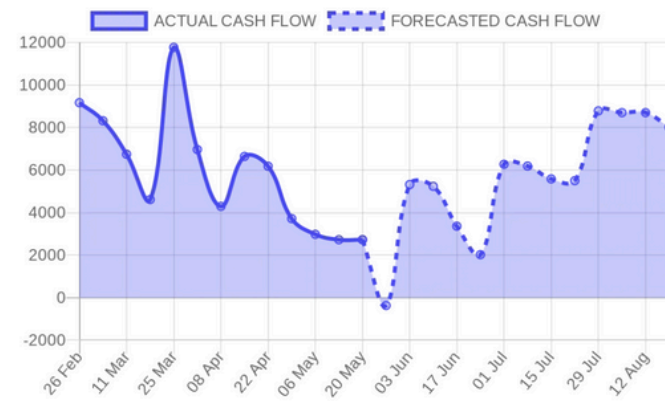
NAAR: Klant@klantnaam.be

ONDERWERP: Onze maandelijkse analyse van jouw cijfers

Wekelijks rapport voor [redacted]  
Van 2024-02-26 tot 2024-08-19

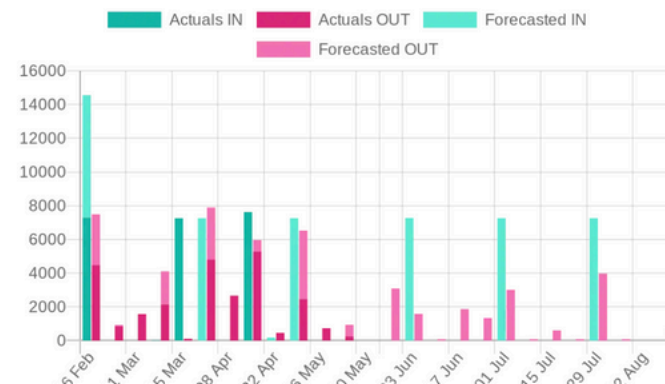
## Kasroom

De volgende grafiek toont hoe je kasroom de afgelopen weken is geëvolueerd, evenals de verwachte kasroom voor de komende weken.



## Werkelijk vs. Prognose

Deze grafiek vergelijkt de verwachte inkomsten en uitgaven met de werkelijke.



## Samenvatting van je kasroom

Op basis van de geanalyseerde financiële gegevens van 26-02-2024 tot 17-06-2024, zijn hier de belangrijkste bevindingen en adviezen:

- **Inkomsten en uitgaven fluctueren aanzienlijk**, met een opmerkelijke piek van €42.544,68 aan inkomsten en €22.449,13 aan uitgaven in de week van **01-04-2024**, resulterend in een positieve delta van **€20.095,55**. Dit duidt op een sterke week van inkomsten, maar dit niveau is niet consistent gehandhaafd in de volgende weken.
- **Advies:** Implementeer strategieën om inkomsten te stabiliseren en uitgaven beter te beheren, met bijzondere aandacht voor weken met hoge uitgaven zonder overeenkomstige inkomsten. Het realiseren van een structurele positieve cashflow is cruciaal om financiële gezondheid te waarborgen. Door in te spelen op deze bevindingen kan het bedrijf streven naar een duurzamere financiële positie met een stabielere vrije cashflow.

## Cash evolutie

### Inkomsten



### Uitgaven



## Samenvatting van je cash evolutie

De kasroom is verbeterd in de laatste 4 weken door een toename van de inkomsten met **€12.002,64** en een vermindering van de uitgaven met **€14.444,92** in vergelijking met de vorige 4 weken.

## Waar komt het geld vandaan? Waar gaat het naartoe?

### Inkomsten

## Openstaande facturen

Hier zijn de top 5 vorderingen en schulden voor je bedrijf.

### Cash IN

Customer	Due Date	Amount
Unizo	2024-05-02	[redacted]
[redacted]	2024-05-02	[redacted]
B&E CONSULTING	2024-05-02	[redacted]
VERLI	2024-05-04	[redacted]
[redacted]	2024-05-02	[redacted]

### Cash OUT

Category	Due Date	Amount
[redacted]	2024-05-02	€2,920.90
Omzet	2024-05-02	€2,334.82
Omzet	2024-04-20	€1,452.00
[redacted]	2024-04-27	€920.00
[redacted]	2024-04-30	€840.29

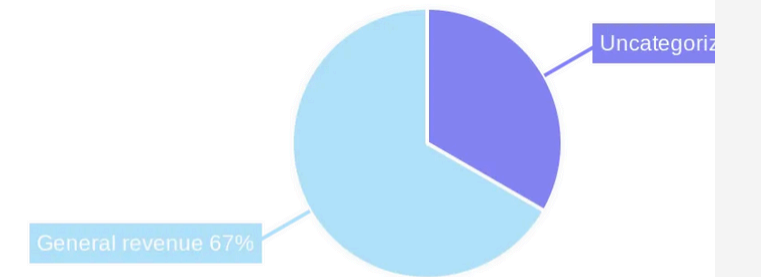
## Samenvatting van je openstaande facturen

De analyse van openstaande facturen laat zien dat grote bedragen, waaronder een factuur van [redacted] en een factuur van [redacted] over de periode van 26-02-2024 tot 17-06-2024 **nog steeds onbetaald zijn en inmiddels achterstallig zijn**, wat wijst op mogelijke cashflowproblemen als deze niet tijdig worden geïncasseerd.

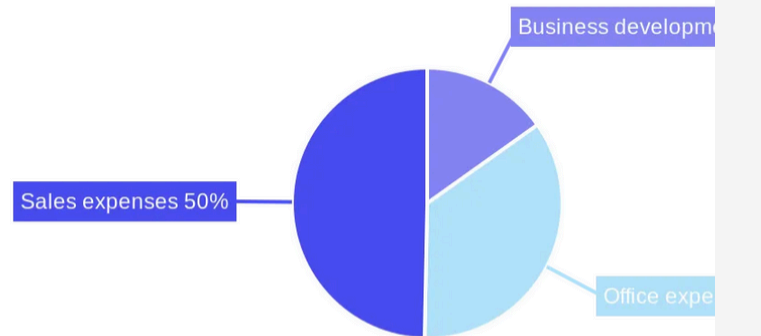
[Bekijk alle facturen](#)

## Waar komt het geld vandaan? Waar gaat het naartoe?

### Inkomsten



### Expenses





# Effect van de oplossing

1. **Verbeterde perceptie** bij klanten over jullie **dienstverlening**
2. **Geen tijd van je medewerkers** nodig voor eerstelijnsadvies
3. Klanten krijgen **meer inzicht in hun cijfers**
4. Klanten willen **correct (= meer) betalen** voor **jouw expertise**
5. Klanten merken **de voordelen van continue aanlevering** (geen up-to-date cijfers = geen up-to-date rapport)





Wat denk je, volgende maand gratis proberen?

Spreek me aan na de presentatie!

 **Cashplannr**



# Vragen?

**Thomas Hysselinckx**  
Founder Cashplannr

## E-mail

[thomas@cashplannr.com](mailto:thomas@cashplannr.com)

---

## GSM-nummer

+32 479 81 18 84