



ONTSPANNEN ÉN SUCCESVOL ondernemen

INHOUD

Intro

01

JOUW KOMPAS

02

BEDRIJFSKOMPAS

03

KOMPAS IN ACTIE

04

NOG OP KOERS?

Meer weten?

I N T R O





ONTSPANNEN ONDERNEMEN

Je bent niet voor niets ondernemer geworden. Jij zoekt vrijheid, ruimte om je eigen koers te varen. Ruimte om nieuwe dingen te proberen. Jij wilt ondernemen op j  uw voorwaarden.

Maar de laatste tijd merk je dat dagelijkse bezigheden je opslokken. Dat je continu   n je bedrijf werkt. En dat één je bedrijf werken erbij inschiet. Jouw ondernemersvuur voelt soms zelfs gedoofd.

Jij wilt je weer voelen zoals in het begin: energiek, vol vertrouwen, ontspannen en gedreven. Met je vizier op scherp, je doelen binnen bereik en je pad voor je. Jij wilt ontspannen   n succesvol ondernemen.

Dit E-book is een eerste stap in die richting. In vier heldere stappen breng ik je naar een frisse start voor ontspannen en succesvol ondernemen. Heb je na het lezen van dit E-book zin om de diepte in te duiken? Dan nodig ik je van harte uit voor een strategiesessie.

H O O F D S T U K



01

J O U W
P E R S O O N L I J K
K O M P A S



JOUW PERSOONLIJK KOMPAS

Vertel eens,
waarom ben jij ondernemer
geworden?

Waarom past het ondernemerschap bij
jou? Misschien ben je er 'per toeval'
ingerold of zocht je juist aspecten van
het ondernemerschap die je in
loondienst niet vindt.

Wat drijft jou om te doen wat je doet?
Waarvoor kom jij elke ochtend uit je
bed? Voor de één is dat oprecht
contact met mensen. Voor de ander iets
betekenen voor de wereld. En voor weer
een ander is dat zo veel mogelijk moois
maken, zo groot mogelijk groeien of
jezelf elke dag uitdagen.

Inzicht in jouw drijfveren geeft inzicht in
jouw richting. Het toont je waar je jouw
voldoening, geluk of groei kunt vinden.

OPDRACHT

- > Wat deed jij graag als kind?

- > Waar krijg jij energie van?

- > Waar kun jij je erg boos om maken?

- > Als je minister president was, wat zou
jij dan als eerste aanpakken?
En waarom?

H O O F D S T U K

02

J O U W
B E D R I J F S -
K O M P A S

Focus in jouw bedrijf

Naast persoonlijke drijfveren, zijn ook jouw bedrijfswaarden van groot belang wanneer je het ondernemersvuur in jezelf weer wilt aanwakkeren.

Welke waarden vormen de basis van jouw organisatie?

- Wil jij zoveel mogelijk klanten helpen in een korte tijd? Of juist écht de tijd nemen voor diepgaand advies.
- Heb jij een uniek aanbod. Een product dat je nergens anders vindt? Of ben jij juist van alle markten thuis?
- Staat service bij jou hoog in het vaandel en kan een klant áltijd bij je terugkomen? Of heeft een klant bij jou aan één sessie voldoende om zijn of haar eigen pad weer te volgen?



OPDRACHT

> Wat maakt jouw bedrijf uniek?

> Waarom doet een klant zaken met jou?
En niet met de concurrent?

> Welke klant is jouw ideale klant?
En wie help je juist niet?

> Wat is het belangrijkste doel van jouw onderneming?

H O O F D S T U K

03

K O M P A S
I N A C T I E



BEPAAAL JOUW KOERS

Het is tijd om jouw pad concreet te maken. Een duidelijke stip op de horizon. Wat wil jij de komende tijd bereiken? Dat doel vormt jouw focuspunt en jouw bedrijfskompas en persoonlijk kompas (uit de vorige stappen) leiden je de weg.

Zet nu eerst je stip op de horizon:

OPDRACHT

> **Wat** is jouw doel? Wat wil jij bereiken?

> Bij **wie** wil je dit bereiken?

Bijvoorbeeld:

Geïnspireerd door collega-ondernemingen en berichten uit de media wil jij jouw bedrijf verduurzamen: geen printwerk meer, maar alles digitaal. Ook wil je dat jouw producten alleen nog maar per fiets of elektrische auto bezorgd worden.

Jouw doel?

Eind 2023 geen papier meer gebruiken op kantoor en 3/4 van alle pakketbezorgingen duurzaam.*

Bij wie?

Je wilt collega's duurzamer laten werken en bij klanten het duurzaamheidsideaal van jouw organisatie benadrukken.

*Tip: formuleer ook tussendoelen. Bijvoorbeeld per kwartaal, per maand of per week.



Houd focus op die stip op de horizon



én laat jouw persoonlijke waarden en bedrijfswaarden de route bepalen.

Deze waarden laten je zien welke weg voor jou het best begaanbaar is. Sommige ondernemers houden van een stevige klim via de toeristische route en anderen zijn juist het liefst zo snel mogelijk op de plaats van bestemming. De één gaat lekker duurzaam op de fiets terwijl de ander kiest voor een prachtige oldtimer. Kijk maar eens naar de volgende twee voorbeelden:

Jouw doel is = Omzet verhogen Jouw waarde = Samenwerking

Je richt je op die stip op de horizon (het verhogen van jouw omzet) en gaat daarbij niet voorbij aan de waarde die voor jou het meest belangrijk is: samenwerking. Maak van dit doel dus een 'teameffort' en geen eenzame tocht. Oftewel: stel een team samen waarmee je gezamenlijk naar het doel toe werkt.

Jouw doel is = Een nieuwe dienst lanceren Jouw waarde = Plezier en creativiteit

Je richt je op het lanceren van jouw nieuwe dienst en kiest op weg naar dit doel bewust voor acties die jou plezier opleveren. Dus bijvoorbeeld geen saaie PowerPoint presentaties, maar een live demo van jouw dienst. Geen standaard, grijs ondernemersplan, maar een avond met vrienden en collega's brainstormen in een café en een kleurrijke, visuele uitwerking van jouw plan.

H O O F D S T U K



04

N O G O P
K O E R S ?

Bij elke stap die je zet
houd je oog op jouw doel
én op jouw waarden.

Check altijd op jouw kompas
of je nog op koers ligt.

Handel vanuit wat past bij
jou en bij jouw onderneming
(en niet vanuit wat anderen
van jou verwachten).

Of wat je dént dat anderen van jou verwachten.





MEER
WETEN?

WAAR STA JIJ?

Het lezen van dit E-book was een belangrijke eerste stap op weg naar ontspannen en succesvol ondernemen. Dat doe je vanuit jouw kern. Dat waar jij voor staat en waar jij energie van krijgt. Hopelijk zet het je aan tot denken en natuurlijk tot actie.

Want met alleen het lezen van dit E-book kom je er natuurlijk niet. Daar is meer voor nodig. Inspiratie, kennis, creatie en overzicht. Ik neem je graag mee op ontdekkingsreis. Samen verkennen we jouw ondernemerslandschap. We kijken waar kansen liggen. En waar valkuilen. We ontdekken samen 'wie' jij wil bereiken en waar deze ideale klant zich bevindt. We gaan aan de slag met jouw waarden: wie ben jij, wat is jouw missie en wat wil jij bereiken? Al deze elementen combineren we tot een strategisch plan. Een praktisch, inspirerend plan dat jou, stap voor stap, helpt naar jouw doel.

Zodat jij weer kunt ondernemen zoals jij zo graag wilt: ontspannen en succesvol. Met vuur, energie en plezier.



Ik werp me graag op als jouw trainer, adviseur, sparringpartner, stok-achter-de-deur, inspirator en coach. Als communicatiestrategus heb ik 10 jaar ervaring als ondernemer en ruim 15 jaar ervaring in het communicatievak.



Zijn wij al gelinkt?

IK HELP JE GRAAG

WWW.MOORCOMMUNICATIE.NL

Maanije Bonters

