

Veilig
Doen



Survival voor Ondernemers

Wat kunnen ondernemers leren
van militairen en scouts?

Inhoud

Survival of the fittest!	3
Wat is jouw drive?	4
Vorbereiding	6
Geloof in wat je doet	6
Zoek support	6
Leer om van risico's te houden	7
Focus op wat je doet	7
Checklist	7
Survival kit voor ondernemers	8
Survival kit	8
De kantoorinija	9
Survivor	10
Tijdens de missie	11
Communicatie	11
Wees georganiseerd	11
Plan B	11
Bescherming	12
Duidelijke stip aan de horizon	12
Wegwijzer	14
Connecties	15
Grip op de situatie	15
Vooruitziende blik	16
Wees trots	16
Survival skills	17
1. Doorzettingsvermogen	17
2. Planner	18
3. Netwerker	18
4. 'Commercieel vragen stellen'	19
5. Creatieveling	19
Go, go, go!	20
Doe't veilig. Start bij VeiligDoen	21

Survival of the fittest!

Wij ondernemers zijn doorzetters en survivors! Ondernemen is een avontuur, waar creativiteit, daadkracht en lef op de proef worden gesteld. Ondernemers houden van uitdaging.

VeiligDoen heeft een onderzoek gedaan onder ondernemers, militairen en scouts. “Wat kunnen ondernemers leren van militairen en scouts?” Ondernemers zien kansen, benutten deze en creëren zo waarde voor zichzelf en de omgeving. Dit gaat natuurlijk niet zonder slag of stoot, want er zijn veel hindernissen op de weg die genomen moeten worden.

VeiligDoen wenst je veel leesplezier!

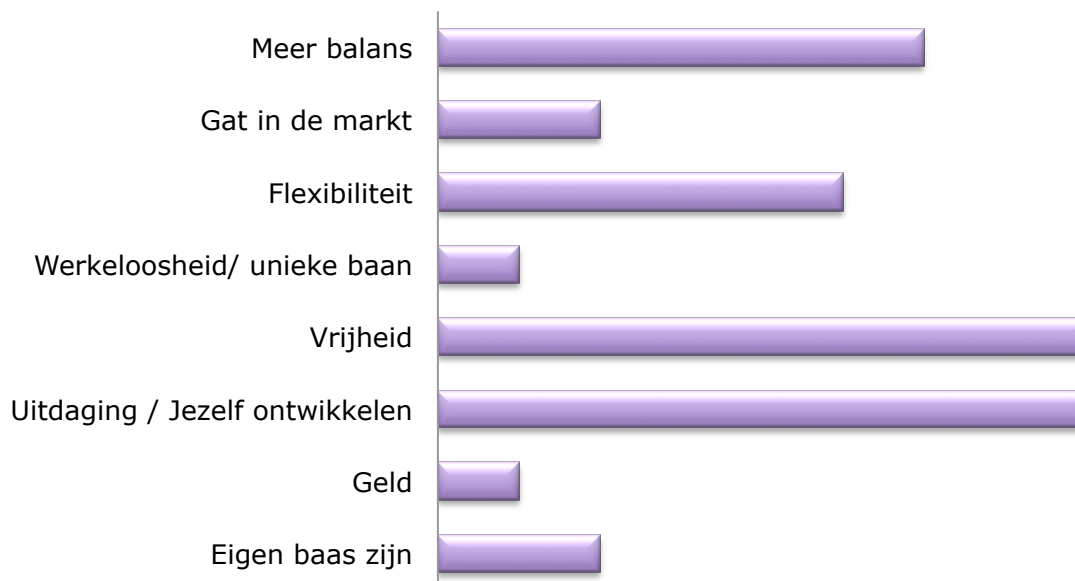
Wat is jouw drive?

“Ondernemersbloed, het kruipt waar het niet gaan kan!” Dit is de meest ideale drive die je kunt hebben als ondernemer, want je focus is duidelijk en draait vanzelf op volle toeren.

Begin met een duidelijke motivatie als startende ondernemer, anders zal je snel merken dat het niks wordt. Een goed voorbeeld hiervan is: “Ik wil snel en makkelijk rijk worden met mijn bedrijf”. Dit kun je dus wel vergeten. Het starten van een eigen bedrijf is zeker niet makkelijk en er snel rijk van worden is ook maar voor weinig mensen weggelegd.

Een eigen bedrijf betekent keihard werken, elke dag een topprestatie leveren en een lange adem hebben. Wat zeggen ondernemers hier zelf over? Uit de onderstaande grafiek kun je een aantal motivaties aflezen om te starten als ondernemer.

Motivatie om te starten als ondernemer



“Ik wil graag het fundament zijn, waar mensen op verder kunnen bouwen.”

Oktay Khodjasteh - Oktavium

Uit onderzoek is gebleken dat ondernemers andere motivaties hebben om een eigen bedrijf op te starten. Wat is jouw motivatie geweest om een eigen bedrijf op te starten?

1. Ik wil meer balans in mijn leven

"Een eigen bedrijf geeft mij de mogelijkheid om de balans tussen werk en privé beter in te richten."

2. Ik heb het gat in de markt gevonden

"Ik heb een geweldige idee, een gat in de markt. Met mijn eigen bedrijf ga ik dat nu tot een succes maken."

3. De flexibiliteit spreekt mij aan

"Als zelfstandig ondernemer ben ik veel flexibeler dan grote bedrijven. Ik kan snel inspelen op veranderingen. En (technologische) veranderingen volgen elkaar de laatste jaren steeds sneller op."

4. Unieke baan / werkeloosheid

"Mijn beroep is zo uniek, dat vindt doorgaans niet plaats binnen een reguliere setting." en "Na mijn ontslag heb ik geen nieuwe baan kunnen vinden."

5. Een eigen bedrijf geeft mij vrijheid

"Een eigen bedrijf geeft mij het ultieme gevoel van vrijheid. Ik heb als eigen baas de vrijheid om de richting op te gaan die ik wil."

6. Ik wil mijzelf ontwikkelen

"Ik wil mijzelf uitdagen en steeds hogere doelen stellen. Door een eigen bedrijf te starten kan ik mijzelf op een groter vlak ontwikkelen."

7. Ik wil de kans krijgen om meer en sneller geld te verdienen

"Ik wil meer waardering zien voor de resultaten die ik behaal. De kans krijgen om meer en sneller geld te verdienen dan in loondienst."

8. Ik wil eigen baas zijn

"Ik wil graag zelf bepalen hoe ik mijn werk doe zonder dat er een baas boven mij zit."

Vorbereiding

Geloof in wat je doet

Militairen beginnen aan een missie of training, omdat ze geloven dat zij het verschil kunnen maken tussen vrede en oorlog. Zij hebben de droom om van de wereld een betere plek te maken. Zij geloven in wat ze doen, net als ondernemers.

Je kent ze wel, ondernemers die er alles aan doen om hun droom waar te maken. Gepassioneerde ondernemers die nachtenlang aan het werk zijn, slapen in hun kantoor en alleen maar fast food eten omdat ze zo gedreven zijn.

Dit zijn natuurlijk ongezonde gewoonten, maar dit bewijst wel wat voor inzet een ondernemer moet hebben. Waar komen deze betrokkenheid en inzet dan vandaan? Het is veel meer dan alleen maar een krankzinnig arbeidsethos. Het komt vanuit het hebben van een rotsvast geloof in dat wat je doet.

Zoek support

Een militair moet op een training en is daarom lang van huis. De vriendin laat via Skype of Whatsapp weten dat ze aan hem denkt. Dit motiveert een militair om door te gaan. De meeste mensen hebben zo af en toe wat liefde en support nodig.

Ondernemers zijn hier niet anders in. Ga op zoek naar een groep die jou kan aanmoedigen, ondersteunen en motiveren wanneer het even niet zo lekker loopt. Denk bijvoorbeeld aan een netwerkclub.

Veel ondernemers bouwen een team dat bestaat uit "soortgenoten". Medewerkers die denken en handelen zoals zichzelf. Ze vergeten daarbij dat juist andere standpunten en denkwijzen zeer waardevol zijn voor de continuïteit van de onderneming.

Tip: Richard Branson (Virgin) noemt als belangrijkste succesfactor: de juiste mensen om je heen verzamelen die op hun vakgebied beter zijn dan hijzelf.

Leer om van risico's te houden

Een militair in een oorlogsgebied loopt een groot risico. Risico's zullen niet verdwijnen. Je neemt het als ontbijt elke dag. Het is niet zonder gevaren om een bedrijf te starten als ondernemer. Iedereen kan dat doen.

De echte uitdaging zit meer in het nemen van grotere en meer uitdagingen, wanneer je aan het werk bent. Ondernemers zien een uitdaging als een kans en niet als een risico. Vertrouw dus te allen tijde op jouw instinct, want je hebt toch niet voor niets die ondernemersgeest?!

Focus op wat je doet

Een militair focust op wat hij doet door zijn calorieën te sparen wanneer hij een beperkte voorraad eten mee heeft voor onderweg. Hij staat stil bij hoe hij zijn tijd gaat besteden en wat hij dus wel of niet kan doen.

Een ondernemer heeft eigenlijk nergens tijd voor, behalve nadenken over de dingen die hij nog moet doen. Toch moet je tijd maken om goed te eten, voldoende te slapen, sporten en vrije tijd. Wanneer je een van deze gewoontes niet consequent uitvoert, dan zal productiviteit minder worden en werk je niet meer effectief.

Het lijkt misschien een tijdsverspilling om zeven/acht uur per nacht te slapen, goed te eten, of af en toe eens te sporten, maar deze tijdsverspillers zijn eigenlijk tijdredders. Dit geeft je namelijk het uithoudingsvermogen, de mentale helderheid en kracht die je nodig hebt om zowel te overleven als succes te hebben.

Checklist

Hup, het bos in en survivallen maar! Nee, zo werkt het niet. Je zult eerst moeten bedenken wat je allemaal nodig hebt om te overleven in de wildernis (onderdak, eten en drinken...) Ondernemerschap eist ook voorbereiding. Zo komen er veel nieuwe dingen op je pad als startende ondernemer. Veel ondernemers beginnen aan een uitdaging, maar weten niet wat daar allemaal bij komt kijken.

Maak voor jezelf een checklist (inschrijving kvk check, algemene voorwaarden: check, enzovoorts.) Houd het simpel en reëel; schrijf alleen de essentiële punten op die je moet afvinken in de opstartperiode van je bedrijf. Ondernemers, maar ook militairen en scouts hebben in het onderzoek aangegeven dat, wanneer je naar een checklist of draaiboek kijkt, je al valkuilen omzeilt.

“Ik heb mijn ogen dicht gedaan en gesprongen, buiten de wettelijke verplichtingen van kvk en bank ben ik gewoon gaan “doen.”

Survival kit voor ondernemers

Ondernemen is survival, maar wat heb je hiervoor nodig? Wat kunnen ondernemers leren van militairen en scouts tijdens het inpakken of aanvullen van hun survival kit?

Uit onderzoek onder verschillende ondernemers is gebleken dat ondernemen een avontuur is, wat een goede voorbereiding vereist. Ook moet je bepaalde kwaliteiten en vaardigheden bezitten om dit avontuur te "overleven."

Bij ondernemen komen er vooral in het begin stadium veel nieuwe dingen kijken. Je moet een naam bedenken voor je bedrijf en vervolgens schrijf jij je in bij de Kamer van Koophandel. Dan kan je aan jouw avontuur beginnen, maar niet zonder de nodige middelen. Uit interviews onder ondernemers zijn waardevolle tips en trics gekomen die jij als ondernemer kunt gebruiken.

Survival kit

Militairen en scouts	Ondernemer
Rugtas om alles in te bewaren	iCloud of Google Drive (opslagruimte voor data)
Water	Omzet
Walkie-talkie om te communiceren	Telefoon en laptop om te communiceren
Hangmat voor een moment van rust of een pauze	Cafeïne om even bij te komen en vervolgens voor 110% er weer tegenaan te kunnen
Zonnebril tegen de felle zon	Eigen kantoor voor rust en ruimte
GPS-tracker om de weg te vinden	Doelen stellen zodat je een richting hebt en daarop kunt focussen
Schep om een gootje te graven voor je tent zodat het water niet naar binnen komt.	Algemene voorwaarden zodat je beschermd bent tegen onvoorziene problemen.
EHBO-doos	Aansprakelijkheidsverzekering
Overlevingspakket (voedsel)	Financiële buffer
Horloge/ klokje	Tijd
Fluitje (om te laten weten waar je bent)	Social media

De kantoorinija

Uit onderzoek is gebleken dat old school timemanagement geen enkele zin heeft. Tijd kun je helemaal niet managen. De overdosis informatie, die dagelijks tot stress en weinig productief gedrag leidt, moet je dan wel te lijf gaan. Met slimme ninjatechnieken, zoals behendigheid, wapenkennis en de kunst van camouflage. Wees gerust: je hoeft niet tot je tanden bewapend naar het kantoor. Een kantoorinija is en blijft een *kantoorinija*. Een ondernemer vertelt: "Ik stond er alleen voor, zonder helpende handjes om projecten uit te voeren. Het was lastig om alles voor elkaar te krijgen. Mijn ambities waren groot en mijn lijst kwam nooit af." "Het was voor mij een openbaring om te ontdekken dat iedereen eigenlijk moeite heeft zich staande te houden te midden van die overload aan informatie die dagelijks over ons wordt uitgestort."

Een kantoorinija weet de juiste wapens te hanteren. Ontwikkel in elk geval een tweede brein om je hersenen te ontlasten. Dat kan ouderwets pen of papier zijn, maar ook een handige app zoals Toggle voor het bijhouden van de gewerkte uren. Maar zorg ervoor dat je dankzij die hulpbronnen en organisatietools je aandacht op één ding tegelijk kan richten. Alleen dan kun je meters maken en komt dat rapport of die opdracht echt af. Zet af en toe die koptelefoon op en zonder je even af van stoorzenders.

Met een eigen kantoor of afgezonderde ruimte creëer jij de rust en ruimte die je nodig hebt. Een kop koffie in de aanslag en je kunt er weer voor de volle honderd procent tegenaan! Als ondernemer moet je te allen tijde bereikbaar zijn. Zorg daarom voor een all-you-can-eat internetbundel, een laptop en telefoon. Dit zijn jouw belangrijkste wapens (pieuw pieuw!)



Survivor

Met weinig attributen moet een militair zich kunnen redden in de wildernis. Een militair heeft altijd een mes bij zich: super handig. Want je kunt er naast het doorsnijden van een touwtje, ook heel erg prima een broodje mee smeren als je ergens onderweg gaat lunchen.

Voldoende water bij zich hebben is voor een militair net zo noodzakelijk als de omzet voor een ondernemer. Zonder kunnen beide partijen de winter niet overleven. Dit geldt ook voor een EHBO-kit in de rugtas. Als de militair gewond is, kan hij zichzelf verbinden. Een ondernemer kan een beroep doen op zijn aansprakelijkheidsverzekering als hij schade opgelopen heeft (oftewel "gewond" is).

In dit soort gevallen is het belangrijk om met andere militairen te communiceren. Militairen doen dit met walkie talkies. Voor kantoorininja's oftewel ondernemers is hiervoor de telefoon en laptop "heilig".



Tijdens de missie

Communicatie

Oktay Khodjasteh (ondernemer) vertelde in een interview niet zonder zijn Samsung te kunnen. Hij moest zoveel mensen bellen en contact leggen, dat zijn telefoon voor hem "heilig" is. Een scout vertelde dat hij in het bos communiceert met walkie-talkies. De reden hiervoor is dat je geen telefoonnetwerk nodig hebt. Je zendt direct van een walkie talkie naar de andere en bent dus compleet onafhankelijk van bereik. Zorg dus als ondernemer voor een goed werkende laptop, telefoon en een "all you can eat" internet bundel.

Daarnaast is social media niet alleen voor privégebruik, maar is het ook een effectief middel om met klanten te communiceren. Het gaat er niet zozeer om welk van de grote netwerken je gebruikt, maar om *hoe* je die gebruikt. Zorg er voor dat je goede content schrijft die voor de doelgroep interessant is om te lezen.

Wees georganiseerd

Hoe vervelend is het als je geen overzicht meer hebt. Waar heb je nou toch die zaklamp gelaten? Je tast in het duister. Als militair of scout ben je dan onthand. Als ondernemer is er niets vervelender dan wanneer je achter de feiten aanloopt, moet zoeken naar belangrijke documenten enzovoorts. Breng hierin voor jezelf structuur aan. En creëer zo rust, regelmaat en ritme. Maak bijvoorbeeld gebruik van data opslag zoals iCloud of Dropbox.

Plan B

Wanneer een militair of scout in het bos is, zorgt hij dat hij altijd een plan B heeft voor het geval er onvoorziene problemen optreden. Ondernemers moeten vaak veel risico nemen, maar zorg ervoor dat als je tegen problemen aanloopt je altijd nog ergens op terug kunt vallen. Het opbouwen van een financiële buffer binnen de eerste twee maanden is daarvoor raadzaam.

"De opstart van een eigen bedrijf is al een grote achtbaan, dus maak het overzichtelijk voor jezelf."

Oktay Khodjasteh - Oktavium

Geld is de brandstof die bedrijven laat groeien. Zonder kapitaal mislukt je onderneming. Sommige ondernemingen zijn in staat om te groeien vanuit de gemaakte winst. Maar de meeste ondernemingen moeten geld lenen om te kunnen investeren, waardoor ze uiteindelijk kunnen groeien en meer winst kunnen realiseren.

Bescherming

Scouts graven altijd een gootje rondom de tent bij hevige regenval. Zo beschermen zij zichzelf tegen natte voeten. Een ondernemer moet ook voorzorgsmaatregelen nemen om zichzelf te beschermen tegen onvoorziene problemen. Laat je algemene voorwaarden bijvoorbeeld op maat opstellen, zodat je voldoende ingedekt bent als er een juridisch geschil voorkomt.

Het gebeurt wel eens dat een militair zich ergens aan open haalt in het bos of door weinig energie zich licht in het hoofd voelt. Ter bescherming van hemzelf neemt een militair een EHBO-kit mee. Deze is gevuld met pleisters, pijnstillers en meer. Als ondernemer heb jij ook je eigen EHBO-kit nodig, in de vorm van een verzekering. Bij schade aan het bedrijf, vangt de verzekering dit op en beschermt jou tegen grotere problemen.

Duidelijke stip aan de horizon

Wat is jouw richting? Stel voor jezelf een doel waar je over bijvoorbeeld één jaar wilt staan. De kans is groter dat je op gaat geven wanneer je geen doel voor ogen hebt.

Wat is de richting van je organisatie? Waar wil je met je onderneming over vijf jaar staan? Dit zijn vragen die jij jezelf moet stellen. Schrijf je doel op en kijk er iedere dag even naar. Zo heb je een duidelijk streven en de motivatie om dit doel te behalen.

Het is gebleken dat ondernemingen met een duidelijke missie tot **zes keer meer winst** maken

Veel bedrijven hebben een missie. Of tenminste ze zeggen dat ze die hebben, maar vaak blijkt die niets voor te stellen. Ze hebben niet de inhoudelijkheid die van een goede missie wordt verwacht. Van de Nederlandse managers vindt **85%** dat het noodzakelijker is dan ooit om een duidelijke stip aan de horizon te hebben, terwijl (schrik niet) slechts **16%** van de ondernemers vindt dat ze zelf een duidelijke stip aan de horizon hebben.

Als er een duidelijke stip aan de horizon is, dan weet iedereen in het bedrijf wat wel of niet belangrijk is en wat wel of niet moet gebeuren. Is dit niet het geval, dan worden de verkeerde beslissingen genomen, de verkeerde investeringen gedaan, de verkeerde werkzaamheden uitgevoerd, raakt de onderneming in zwaar weer en nemen de omzet en winst af.

“Daag jezelf uit, ook in mindere tijden en stel doelen.”

Claudia Lorent - Healing Praktijk Claudia Lorent

Wegwijzer

Uit interviews is gebleken dat een militair er voor zorgt dat hij herkenningspunten heeft die hij bijvoorbeeld gemarkeerd heeft, voor het geval hij de weg kwijt is. Deze herkenningspunten vervagen meestal en helpen niet. Als hij echt door de bomen het bos niet meer kan zien dan pakt hij zijn GPS-tracker erbij om dit probleem op te lossen. Zo komt hij altijd veilig thuis. Ondernemers kunnen veel leren van deze militair.

Veel ondernemers hebben geen algemene voorwaarden of proberen ze zelf in elkaar te zetten. Het kopiëren van algemene voorwaarden van andere ondernemingen zorgt voor het gevaar dat je specifieke punten over het hoofd hebt gezien.

Als dit het geval is, zijn de algemene voorwaarden niet geldig. Zorg er dus voor dat je als ondernemer duidelijke herkenningspunten hebt waar je op terug kunt vallen en geen "vage" probeersels.

“Zie jij soms door de bomen het bos niet meer?”



Connecties

In je survival kit zit altijd een touw. Gebruik deze om connecties te maken met nieuwe klanten en leg er een knoop in. Zorg dus voor gepaste communicatie. Laat een visitekaartje maken met je bedrijfsnaam, eigen telefoonnummer en e-mail die aansluiten op jouw bedrijfsnaam. Zorg vervolgens dat je die bij veel mensen laat liggen, zodat men je onthoudt en kan bereiken.

Militairen en scouts nemen een goede slaapzak mee het bos in om hen 's nachts warm te houden in ons koude kikkerlandje. Ondernemers moeten hun connecties ook warm zien te houden. Stuur regelmatig een bericht of bel de klant eens op om te horen hoe de zaken ervoor staan.

Grip op de situatie

Scouts mijden paden waar veel regen is gevallen, zodat zij niet in de modder stappen. Als ondernemer moet je ook sterk in je schoenen staan om zo altijd grip te hebben op de situatie. Sipke Woudstra (scout): "Als leider moet je een goed organisatorisch vermogen hebben en enigszins autoritair zijn."



Vooruitziende blik

Militairen gebruiken een verrekijker om te zien wat er in de verte aankomt, zodat ze hierop vroegtijdig kunnen anticiperen. In de toekomst kijken kan niemand, maar een verrekijker biedt wel andere mogelijkheden.

Als ondernemer kun je wel een vooruitziende blik gebruiken. Zo zal je altijd tegen onverwachte zaken aanlopen, maar door "bij te blijven" kun je de schade beperken. Het is daarom raadzaam om goed op de hoogte te blijven van maatschappelijke ontwikkelingen en trends.

Wees trots

Na een lange, intensieve dag gaan scouts met elkaar rondom het kampvuur zitten en drinken zij een biertje. Een oproep aan de ondernemers: "Sta ook eens stil bij al je topprestaties en wees trots!"

Plan een dag of een weekend vrij in je agenda en doe dit geruime tijd van te voren. Deze dag zet je vast in je agenda en verplaats je dus niet meer. Zorg er vervolgens voor dat wanneer je vrij bent, je ook echt vrij bent. Dit betekent dat je er lekker op uit gaat. Even weg zijn van het werk, de omgeving en alle prikkels die er voor zorgen dat je niet stil kunt zitten. Tip: laat je telefoon en laptop thuis!



Survival skills

Ondernemer word je niet zomaar, welke kwaliteiten en vaardigheden heb je hiervoor nodig? Wij vroegen het ondernemers.

1. Doorzettingsvermogen

Succesvol ondernemen draait ook om het motiveren en activeren van leveranciers of klanten. Een voorbeeld: soms zal je nieuwe klanten tien keer moeten bellen voordat je een afspraak krijgt. Wanneer je afhaakt na negen "mislukte" pogingen, dan heb je wel geïnvesteerd, maar zonder resultaat. Wie leert om door te zetten, zet ook de laatste noodzakelijke stap naar succes.

Doorzettingsvermogen is essentieel voor ondernemers. Succesvol ondernemen draait om het ontwikkelen van goede gewoontes. Zoals dagelijks communiceren met klanten en elke dag een stap meer zetten dan nodig lijkt. Zelfs het ontwikkelen van de meest eenvoudige nieuwe gewoontes duurt gemiddeld al meer dan twee maanden, weten gedragsonderzoekers.

“Gooi jij het bijltje er ook nooit zomaar bij neer?”



2. Planner

Vaak in het begin is het moeilijk om in te schatten hoeveel tijd bijvoorbeeld een klantafspraak in beslag neemt of hoe lang je met een opdracht bezig zult zijn. Daarom is het belangrijk dat een ondernemer zijn tijd slim kan indelen en deze tijdsplanning vervolgens kan bewaken. Hier is een grote bak assertiviteit voor nodig.

In het begin is het vaak lastig om consequent grenzen te stellen en niet over je heen te laten lopen. Toch zal je moeten leren om je grenzen aan te geven, zo kom je er niet in om. Gebruik je tijd verstandig, want dit is de grootste vijand.

Veel ondernemers maken dagelijks dezelfde fout. Ze zijn namelijk constant bezig met het oplossen van de problemen waar ze mee worden geconfronteerd. Met als gevolg dat ze niet toekomen aan de dingen die er echt toe doen. Als je *in* de organisatie werkt, sta je met twee voeten in de modder en ben je met de dagelijkse zaken bezig. Al die tijd werk je niet aan de vooruitgang van het bedrijf. Een fout die heel veel ondernemers maken, het zich te veel laten verleiden tot het werken *in* de organisatie en niet regelmatig bezig zijn met het werken *aan* hun organisatie.

Succesvolle ondernemers hebben een veel systematischer aanpak. Ze besteden tijd aan het bouwen van de organisatie en systemen die noodzakelijk zijn om de wensen van hun klanten in te vullen.

Denk aan een McDonalds vestigingsmanager. Zou hij de hele dag rondrennen en brandjes blussen? McDonalds heeft een aantal systemen uitgewerkt. Ze hebben systemen om elke dag de zaak te openen en te starten, er zijn systemen om elke dag het eten en drinken te produceren.

3. Netwerker

Een groot netwerk hebben is fijn, maar je moet zorgen dat je bij de juiste mensen aanklopt. Netwerken is een vaardigheid die iedereen kan leren en enkel oefening vereist. Maak er een gewoonte van om elke dag aan je netwerk te bouwen, maar probeer niet te veel tegelijkertijd te doen. Besteed bijvoorbeeld per dag een half uur tijd aan je LinkedIn profiel en kijk na een maand wat dit je heeft opgeleverd.

Als ondernemer is het fijn als je communicatief vaardig bent. Hierdoor maak je sneller met relaties een praatje. In de praktijk blijkt dat vragen

om hulp nog altijd erg lastig is. Veel ondernemers bekennen dan ook dat zij te laat aan de bel trekken en komen zo in de problemen terecht. Een tip van ondernemers: kijk eens wie er in jouw directe omgeving bereikbaar is voor suggesties en doe daar een beroep op! Blijf communiceren.

4. 'Commercieel vragen stellen'

Veel ondernemers verkopen producten, maar geen oplossingen. Bij het verkoopgesprek focussen ze vooral op de kwaliteiten van hun product. Met als gevolg dat ze vooral zelf aan het woord zijn en vergeten echt te vragen wat het probleem van de klant is en aan welke oplossing deze denkt.

De tweede 'denkfout' die hierbij gemaakt wordt is dat alle klanten hetzelfde denken en handelen. Ze beseffen onvoldoende dat dit niet zo is. De ene klant neemt sneller besluiten dan de ander en de ene klant zal andere koopargumenten hebben dan de andere.

Verkopen is een vak apart. Succesvolle ondernemers zien de noodzaak in van goede verkooptechnieken. Dit zijn technieken die vooral gebaseerd zijn op vragen stellen in plaats van producten aanbieden. Voor een ondernemer is het dus belangrijk om commercieel ingesteld te zijn en om goede verkooptechnieken te beheersen.

5. Creatieveling

Militairen en scouts weten van een paar goede takken toch een 'steady' onderdak te maken. Zij zijn erg creatief, net als ondernemers. De drijfveer van een artistiek persoon is net als voor vele andere ondernemers intrinsiek gedreven, het komt van binnen, je geeft uiting aan je passie.

Het zorgt ervoor dat je in tijden dat het minder gaat, je doorzet en weer opstaat. Marten Woudstra (militair) zei: "Willen is belangrijker dan kunnen."

"Willen is belangrijker dan kunnen."

Marten Woudstra (militair)

Go, go, go!

Onthoud deze survival kit en haal eruit wat bij je past. Gebruik dit in jouw bedrijf. Er zullen hoogtepunten en grote successen zijn, maar ook momenten waarop het minder mee zit. Wanneer je deze survival kit goed gebruikt zal je meer plezier uit het ondernemen halen en ben je goed voorbereid op obstakels die je tegen zult komen tijdens het ondernemersavontuur!

Laat ons zien dat ook jij een **survivor** bent en deel jouw ervaringen en foto's met ons via Facebook en Twitter!



@VeiligDoen



Veilig Doen

Doe't veilig. Start bij VeiligDoen.

Ruim 2000 ondernemers weten inmiddels hoe servicegericht en betaalbaar VeiligDoen is. VeiligDoen biedt haar klanten meer dan alleen algemene voorwaarden of een contract. Wij willen het beste voor de klant. Met de juiste ervaring en expertise biedt VeiligDoen betaalbaar maatwerk, want niemand wil meer geld uitgeven dan nodig is.

Onze diensten worden aangeboden in een begrijpelijke taal en procedure zodat de klant en VeiligDoen elkaar goed begrijpen. We streven altijd naar het grootste gemak van onze klanten, zonder dat de kwaliteit daaronder lijdt. Hebben we u overtuigd? Neem gerust contact met ons op. Onze juristen staan voor u klaar.

VeiligDoen B.V.
Roomweg 66
7523 BR Enschede
Nederland

053 – 82 00 286
www.veiligdoen.nl
info@veiligdoen.nl

KvK: 59447265
BTW: NL853491525B01
Rek: NL95 ABNA 0561 2227 11

Openingstijden
Maandag t/m vrijdag: 08:30 – 17:30 uur



LEGALINTELLIGENCE

RECHTSORDE*

 Kluwer NAVIGATOR
Sneller tot essentie.