



Hoe kan Het Strategiecollectief UA u helpen?

We merken nogal eens dat ondernemers zich afvragen waarvoor ze een business coach zouden kunnen inzetten. Misschien helpen deze voorbeelden. Ze helpen u vast om nog meer dingen te bedenken die u graag opgelost of veranderd zou zien. Kunt u aangeven welke vijf tot zeven thema's voor u prioriteit hebben?

Uw bedrijfsvoering

Kijk eens kritisch naar uw (algemene) bedrijfsvoering. Bij de meeste ondernemingen valt hierop heel wat te besparen. Door de dagelijkse beslommeringen raken de mooie plannen en grote lijnen uit het zicht en voor je het weet, raak je in een sleur van inefficiënt werken.

- Een set duidelijke en krachtige doelen voor het bedrijf en voor mijn privéleven.
- Een heldere visie voor mijn onderneming.
- Een werkbare structuur met inzet van specialisten waar die echt nodig zijn en hulp bij het bepalen of ik bepaalde activiteiten beter kan outsourcen.
- Meer ruimte om af en toe eens weg te kunnen en te weten dat dan het bedrijf gewoon goed doorloopt, ook zonder mij.
- Mij laten inzien hoe ik mijn winst weer in het bedrijf kan investeren of juist kan investeren in iets buiten het bedrijf dat me passief inkomen oplevert.
- Een solide ondernemingsplan en een actieplan zodat ik mij met mijn team concentreer op wat echt belangrijk is en wat de beste resultaten oplevert.
- Mijn bedrijf en mijn medewerkers zover krijgen dat zij alles goed kunnen laten verlopen zodat ik elke week een dag vrij kan nemen en elk jaar met een gerust hart op vakantie kan.
- Een bruikbaar opvolgingsplan zodat ik op het juiste moment kan zorgen voor goede vervangers van mijzelf die het bedrijf ook zonder mij kunnen runnen.
- Het bedrijf uitbreiden met meer verkooppunten of meer verkoopgebieden zodat ik voordeel kan halen uit een ondernemingsmodel dat werkt en dat winst oplevert.
- Een franchisesysteem opzetten dat goed loopt met winstgevende franchisenemers die het zich kunnen veroorloven om mij behoorlijke royalty's te betalen.
- Hulp om het bedrijf te internationaliseren.

Systemen

Systemen brengen orde in de onderneming... en in uw hoofd! Overigens gaat het daarbij echt niet altijd om dure, aan te schaffen systemen. Het is van belang om zoveel mogelijk van de bedrijfsprocessen te systematiseren. Het Strategiecollectief kan daarbij helpen.

- Een systeem waarmee ik beter inzicht krijg in de financiën van het bedrijf zodat ik op elk gewenst moment kan zien of ik winst maak.
- Werken **aan** mijn bedrijf in plaats van erin en zorgen voor een bedrijf dat goed loopt dankzij een aantal systemen in plaats van afhankelijk te zijn van mensen.
- Een duidelijk organisatieschema en praktische functiebeschrijvingen.
- Een boekhouding die helemaal bij is en goed debiteurenbeheer.
- Een consequente en betrouwbare manier van werken bij de productie en levering van mijn producten of diensten. Dat leidt tot betere service en meer tevredenheid bij de klanten.

Verkoop en Marketing

Wanneer was de laatste keer dat u uw marketingplan hebt bijgewerkt aan de laatste ontwikkelingen? Wordt het niet weer eens tijd? En vergeet dan niet de mogelijkheden van het internet mee te nemen - daar is tegenwoordig zo veel mogelijk!

- Goede, werkbare en betaalbare manieren om meer potentiële klanten te bereiken voor mijn producten of diensten.
- Een in detail uitgewerkt marketingplan waardoor ik flink meer klanten, omzet en winst krijg, zonder dat dat ten koste gaat van de dagelijkse werkzaamheden.
- Advertenties die goed aansluiten bij wat de klanten nodig hebben en online marketingstrategieën waarmee ik elke week enthousiaste kopers trek.
- Een doeltreffende verkoopbenadering voor mijn producten en diensten waardoor mijn bedrijf snel met kop en schouders uitsteekt boven mijn concurrenten.
- Een goed gemotiveerd, professioneel en winstgevend verkoop- of telemarketingapparaat dat een veel sterkere conversie realiseert met een hoger gemiddeld verkoopbedrag.
- Een strategie die mijn oude en/of inactieve klanten terughaalt en ervoor zorgt dat ze steeds weer bij me blijven kopen.
- Het gemiddelde verkoopbedrag opkrikken en een veel beter verkoopresultaat halen uit elke bestaande klant.
- De introductie van nieuwe en meer winstgevende producten of diensten die zowel nieuwe klanten aantrekken als meer waarde bieden aan bestaande klanten.

Teambuilding en leiderschap

In de meeste ondernemingen wordt gewerkt met mensen. Maar werken die allemaal wel zoals u zou willen? Haalt u het beste uit uw medewerkers?

- Hulp bij het vergroten van mijn leiderschapscompetenties zodat ik een echte leider wordt van mijn mensen en mijn bedrijf.
- Hulp bij het uitzoeken of terugvinden van mijn passie, zodat ik (weer) met hart en ziel kan genieten van het leiden en verder ontwikkelen van mijn bedrijf.
- Een wervingssysteem te gebruiken dat werkt en dat ertoe leidt dat we de juiste, gemotiveerde en fantastische mensen kunnen toevoegen aan mijn team.
- Ontwikkelen van een doorlopend opleidingssysteem waardoor de medewerkers steeds effectiever en productiever worden in hun werk en kunnen meegroeien met het bedrijf.
- Mijn medewerkers trainen tot superieure klantenservice zodat alle klanten enthousiaste fans worden en steeds terugkomen om hun aankopen te doen bij ons bedrijf.
- Mij en mijn team helpen onze tijd beter te besteden zodat we niet langer steeds achter de feiten aanrennen en brandjes blussen, maar veel proactiever het bedrijf laten groeien.

Coaching

- Een rechtstreekse lijn naar een fantastische business coach die me helpt me te concentreren op wat echt van belang is, die mijn belangrijkste zakelijke vragen kan beantwoorden en die mij helpt om de onderneming te laten groeien.

En welke andere thema's kwamen nog bij u op?

Hoog tijd voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek! Maak een afspraak met een van de contactpersonen van Het Strategiecollectief, via de contactpagina op de website of via 0611 380 349.