

7 STAPPEN NAAR MEER FINANCIËLE RUST EN VRIJHEID

Jarno De Smet - Groeistrateeg

 **JARNO | DE SMET**
GROEISTRATEEG

jarnodesmet.be
jarno@jarnodesmet.be
+32 486 96 14 64

INLEIDING

Als ondernemer is het waarschijnlijk je grootste wens om vrij te zijn. Vrij om te kiezen waaraan je jouw tijd besteedt, vrij om te bepalen met wie je werkt, vrij om te kiezen waar je jouw geld aan uitgeeft en vrij om jouw persoonlijke en zakelijke doelen te bepalen.

De paradox is echter dat eens je begint, je weinig proeft van die vrijheid. Vaak zijn we slaaf van ons eigen bedrijf en leven we met voortdurende stress en financiële onrust.

Het kan echter ook anders.

De oplossing om meer voldoening, een betere work-life balans en meer winst uit je bedrijf te halen, ligt in het creëren van een zelfsturend bedrijf.

In deze whitepaper leg ik je uit wat een zelfsturend bedrijf is en welke stappen je moet zetten om van jouw onderneming een zelfsturende onderneming te maken.

WAT IS EEN ZELFSTUREND BEDRIJF?

De heilige graal van het ondernemerschap? Dat is een zelfsturend bedrijf. Een bedrijf dat jou de financiële rust en vrijheid geeft waar je als hardwerkende ondernemer meer dan recht op hebt. Maar wat is dat dan juist, zo'n zelfsturend bedrijf?

MIJN DEFINITIE VAN EEN ZELFSTUREND BEDRIJF

Wanneer je aan 10 ondernemers vraagt wat voor hen een zelfsturend bedrijf is, zal je waarschijnlijk 10 verschillende antwoorden krijgen. Toch blijft het doel van dit soort bedrijf steeds hetzelfde: meer financiële rust en vrijheid verkrijgen.

Mijn definitie van een zelfsturend bedrijf gaat als volgt. Een zelfsturend bedrijf is een bedrijf dat zichzelf stuurt naar groei en succes, zonder dat de zaakvoerder betrokken is bij alle aspecten van het dagdagelijks management. Zo kan de zaakvoerder focussen op doorbraken binnen de onderneming.

Een zelfsturend bedrijf is dus een bedrijf waar iedereen, inclusief de zaakvoerder, doet wat hij goed kan, en graag doet.

Het is uiteraard niet de bedoeling dat je alles dat je zelf niet graag doet gaat afschuiven op iemand anders die deze zaken ook niet graag doet. Je moet op zoek gaan naar de juiste mensen die graag doen, wat jij als zaakvoerder niet graag doet. Op deze manier doet iedereen in het bedrijf wat men goed kan, en graag doet.

Het gevolg hiervan is dat iedereen in het bedrijf gemotiveerd is, en daardoor zelf met ideeën zullen komen. Op deze manier gaat elk facet van uw bedrijf beginnen groeien.

7 STAPPEN NAAR EEN ZELFSTUREND BEDRIJF

01

ONTWIKKEL EEN KRACHTIGE MINDSET

Elke ondernemer, elke persoon, komt dagelijks in contact met honderden omgevingsprikkels. Nieuwsberichten, e-mails, het reilen en zeilen van het gezin, etc. Deze komen terecht in je bewustzijn en sijpelen door naar je onderbewustzijn. Het is een kunst om een mindset te ontwikkelen dat deze prikkels omzet in de juiste acties die op hun beurt weer zorgen voor de gewenste reacties. Als je deze succes-mindset kunt ontwikkelen als ondernemer, dan kan je veel meer bereiken dan je denkt.

02

BEPAAL DE VISIE

Zin geven aan het ondernemerschap, doe je door het bepalen van een duidelijke visie. Waar wil je naartoe met je bedrijf? Wat wil je écht bereiken? Denk eens na over de volgende vraag: 'Wat zou er het komende jaar moeten gebeuren, opdat je zou zeggen dat het een fantastisch jaar is geweest?'

03

BEPAAL WAAR JIJ HET MEESTE WAARDE CREËERT

Elke ondernemer voert een waaier aan bedrijfsactiviteiten uit . In een zelfsturend bedrijf doet echter iedereen wat hij graag doet én wat hij goed kan. Bepaal eens waar jij het meeste waarde creëert voor je bedrijf. Activiteiten die hier niet in het rijtje passen, besteed je best uit.

7 STAPPEN NAAR EEN ZELFSTUREND BEDRIJF

04

BALANCEER HET TEAM

Een grote valkuil wanneer je groeit met je bedrijf, is dat je werknemers niet meer op de juiste plaats zitten. Maak regelmatig de oefening binnen je bedrijf of iedereen nog op de juiste plaats zit. Een plaats waar ze zich goed voelen en waar ze taken uitvoeren die ze goed kunnen.

05

BEPAAL JE IDEALE KLANT

Heel belangrijk binnen het groeien richting een zelfsturend bedrijf, is het bepalen van je ideale klant. Je ideale klant is een klant waarvoor jij jouw product of dienst aanbiedt én waar je graag mee samen werkt. Wanneer je deze ideale klant bepaald hebt, kan je je marketingcommunicatie hierop richten waardoor je gericht klanten kan aantrekken. Daarbovenop kan je hierdoor ook je marketingbudget slimmer spenderen, een win-win dus!

06

CREËER EEN AANBOD MET GEZONDE MARGES

Wanneer je een te lage marge hanteert, loop je al snel tegen je plafond aan. Je hebt beperktere mogelijkheden om te groeien, omdat je geen ruimte hebt om te investeren. Maak nooit de rekening van je klant. Wanneer je jouw unieke factor gevonden hebt én communiceert naar je klanten, kan je hogere marges instellen die zullen zorgen voor meer financiële rust en vrijheid.

7 STAPPEN NAAR EEN ZELFSTUREND BEDRIJF

07

CREËER EEN SYSTEEM OM IDEALE KLANTEN AAN TE TREKKEN

Met een sterk lead generation-systeem krijg je continue stroom aan potentiële klanten die de waarde van jouw aanbod inzien en daar ook willen voor betalen. Een goede marketingstrategie zorgt ervoor dat je de juiste klanten aantrekt die bereid zijn voor je product te betalen omdat het voor hen een meerwaarde biedt.

Wil jij groeien met je bedrijf richting een zelfsturend bedrijf zodat je kan genieten van meer financiële rust en vrijheid?

Vraag dan een gratis strategiesessie aan via onze website:

jarnodesmet.be/gratis-strategiesessie/