

MIJN 5 GRATIS TOP TIPS VOOR **STARTENDE ONDERNEMERS**

Mijn 5 belangrijkste tips
voor de zelfbewuste, ervaren professional
die een eigen onderneming wilt starten



Auteur:

Leni Minderhoud
info@45plusondernemer.nl

1. EEN OPEN MIND!

Als het je lukt om oude patronen en overtuigingen los te laten en je open te stellen voor alles wat je nog niet kent (**uit de comfortzone**), ervaar je welke ongekende mogelijkheden je in je hebt.

Overtuigingen zijn bijvoorbeeld:

- Ik zou collega's missen.
- Een vaste baan geeft me zekerheid en zicht op pensioen.
- Ik ben geen ondernemer.
- Ik moet een vast inkomen hebben voor mijn hypotheek en studerende kinderen.

De mensen die je ontmoet zullen een andere kant van je laten zien. Door nieuwe ervaringen ga je steeds gemakkelijker je grenzen verleggen, dit werkt als een hefboom. En dit alles in vrijheid, want je hebt niet meer te maken met opgelegde regels en procedures, daardoor kun je nog meer groeien! Een open mind betekent dat je veel kunt ontvangen maar ook dat je veel vragen stelt, vooral aan je (toekomstige) klanten. Er zijn vele wegen die naar Rome leiden. Je kunt gefaseerd manoeuvreren naar eigen ondernemerschap. Een radicale switch of naast een (tijdelijke) baan of uitkering.

Als je bedrijfsidee nog niet helder is, kun je zaken uitproberen door het gratis aan te bieden, via vrijwilligerswerk of door klussen te doen. Misschien heb je een hobby waarvan je werk kunt maken?

De nieuwe economie heeft creatieve ondernemers nodig, je bent creatiever dan je zelf beseft. De weg naar echt ondernemerschap spiegelt je waar je (verborgen) capaciteiten en talenten zitten.

Waar je tekort komt, kun je verbeteren of een samenwerking aan gaan. **Ondernemen is te leren als je een open mind hebt** en..... het merendeel kun je al!

Welke competenties zijn nodig:

- Creativiteit,
- Nieuwsgierigheid,
- Discipline,
- Organisatievermogen,
- Communicatie,
- Sociale vaardigheden,
- Onderhandelingsvaardigheden,
- Financiële intelligentie,
- Zelfkennis,
- Leiderschap.

Als je hier koudwatervrees hebt, spar dan met mensen die de stap al hebben gezet of laat je begeleiden door een ervaren ondernemer. Zoek rolmodellen waarmee jij je kunt spiegelen. Als zij het kunnen, kun jij het ook!

Met de juiste mindset kun je een grote stap of, om te beginnen, kleine stappen zetten.

2. EEN LANGE TERMIJN DOEL

Als je weet waarom je gaat ondernemen, zullen je acties veel gericht zijn.

Een ondernemer heeft een visie en vanuit zijn toewijding aan dit bredere beeld, kiest hij de beste lange-termijn strategie om zijn visie te bereiken. Als je dit voor ogen hebt, zul je pro-actief te werk gaan en niet blind elke kans die zich aandient aangrijpen. Uiteraard zul je in het begin enigszins opportunistisch zijn, maar ook dat kan passen in een langere termijn strategie. Wel steeds je lange termijn doel regelmatig (letterlijk) voor ogen houden, liefst dagelijks!

Een riante omzet heb je niet in één keer. Geef je zelf de tijd, start met een berekening wat je minimaal nodig hebt als inkomen, wat kan betekenen dat je je levensstijl moet aanpassen. Bedenk daarbij, ondernemen betekent ongeremde groeimogelijkheden. Er is overal overvloed aanwezig, denk ook in creatieve oplossingen.

3. FOCUS

Wie is het belangrijkste in jouw bedrijf? Juist, jouw klant! Die dien je goed te kennen, door er mee in contact te komen en te communiceren.

Alles voor iedereen willen betekenen werkt niet. Hoe duidelijker je niche (gat in de markt) qua product/dienst en doelgroep, des te beter word je gevonden. Veel mensen vinden dit lastig en denken juist de verkeerde kant op nl. dat door niet te kiezen voor een doelgroep, ze meer zouden kunnen verkopen. Dit is een grote valkuil voor een ondernemer.

Als je je doelgroep heel specifiek omschrijft in gender, leeftijd, sector, vakgebied, regio etc. herkent jouw toekomstige klant zich in jouw boodschap. Deze verkondig je overal waar je doelgroep en hun netwerk zich bevinden.

Wees een grote vis in een kleine vijver!

Hoe meer focus des te efficiënter je marketing is. Jouw doelgroep heeft een eigen levensstijl / hobby en gebruikt specifieke media. Als je al klanten hebt, kun je heel gericht vragen stellen, wat ze van je product vinden, waar verbeterd kan worden, waar ze nog meer behoefte aan hebben.

Verfijn je product/dienst zoveel mogelijk, zodat het een opmerkelijk uniek product wordt. Nu is het in sommige branches best lastig om onderscheidend te zijn, maar jij hebt jouw unieke ervaringen. Jouw verhaal toevoegen aan je dienst maakt je product al onderscheidend.

De kenmerken noemen van je product was voorheen voldoende om te kunnen verkopen. Dit werkt niet meer in de huidige economie. Belangrijker nu, voeg toe welke beleving, gevoel of resultaat jouw klant met jouw product krijgt.

En hoe kom je dit nu allemaal te weten? Door het te **Vragen!**

4. EEN SYSTEEM

Doel en focus maken deel uit van een systeem met daarin een strategie, planning en implementatieplan. Helemaal zonder procedures werken is niet aan te raden, je kunt wel je eigen procedures maken. Bijv. door formats te gebruiken voor zich herhalende werkzaamheden, zoals e-mails, blogartikelen, campagnes, trainingen, offertes.

Je kunt een bestaand systeem gebruiken dat zijn werking heeft bewezen of je eigen systeem maken. Maak gebruik van je eigen flexibiliteit om steeds te verbeteren.

5. INTERNET EN SOCIAL MEDIA

Om internet en social media kun je als ondernemer niet heen. Sterker nog, deze tools zijn essentieel voor je zichtbaarheid en je bereik wordt vele malen groter. Face-to-face contacten blijven een noodzakelijk onderdeel.

Als je niet een social media liefhebber bent, begin dat in ieder geval met een professioneel profiel op LinkedIn en verdiep je in Facebook en Twitter gaandeweg. Overal zichtbaar zijn en met regelmaat waardevolle content plaatsen, maken jouw expertise top of mind.

Jouw website en blog zijn de spil waarom het draait. Daar plaats je content en deelt het op LinkedIn, Twitter, Facebook, Google+ en waar jouw doelgroep en hun netwerk zich bevinden. Vergeet ook Youtube niet, dit medium is voor de ondernemer sterk in opkomst.

Je kunt over en weer verwijzen en zo krijg je een stroom bezoekers uit alle hoeken naar je website. En dit speelt weer mee in de google ranking. En, ook hier, gebruik een systeem en wees consistent.

Laat je zien en vertel je verhaal!!

Op jouw succes!

Leni Minderhoud

Wil je dit vrijblijvend onderzoeken? Neem telefonisch contact op of stuur mij een e-mail.