



## HET PROBLEEM:

- Onzeker over salesgesprekken & bedrijfscommunicatie
- Femke had geen idee waar ze heen ging met het bedrijf
- Geen inzicht in hoe het bedrijf ervoor stond
- Team werkte niet goed samen
- Geen structurele omzet
- Faillissement kwam steeds dichterbij
- Slecht bereik online - trok een verkeerde doelgroep aan

## HET GEWENSTE RESULTAAT:

- Structurele omzet
- Zakelijker worden, geen uitzonderingen meer maken
- Een goed samenwerkend team
- Een heel duidelijk A en B punt, bedrijfsstrategie

## BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT:

Femke en een niet goed samenwerkend team

## DE GROOTSTE VERANDERING:

"De belangrijkste mindset verandering was het gaan denken in oplossingen. Niet in paniek schieten als er financiële druk is of klanten niet binnenkomen. Maar kijken wat ik zelf kan doen, hoe ik vanuit een werkbare strategie altijd het gevoel van controle en invloed houd. Het heeft ervoor gezorgd dat ik op gebied van leiderschap en als ondernemer heel snel en heel hard heb kunnen groeien. De ondernemer mindset, veel meer vanuit rust werken en handelen.

Weten waar ik voor sta en zakelijker durven zijn. Prijzen durven verhogen vanuit een veel scherpere waardepropositie waardoor ik de juiste mensen aantrek. Zorgen dat communicatie goed werd, de kleine dingen aanpakken die voorheen voor onrust zorgden, zoals te laat afgezegde lessen, afspraken die mensen niet nakwamen. Al deze dingen hebben we direct aangepakt en dat heeft gezorgd voor de veranderingen binnen mijn business. Door mijn nieuwe manier van denken durfde ik de stap te zetten om bij mijn partner weg te gaan. Waardoor ik echt heel erg in mezelf ben gaan geloven. Ik heb nog nooit zo veel vertrouwen in mezelf gehad."

## HET BEDRIJF:

Mileda's Horse Center

## DE ONDERNEMER(S):

Femke Jacob



## HET BEHAALDE RESULTAAT:

"De strategieën zijn scherp, iedere dag doe ik de dingen die bijdragen aan de groei die ik wil en voor ogen heb. Ik weet punt A inmiddels zeer scherp. We hebben alle tijd genomen om de financiën scherp te krijgen. Om het team in kaart te brengen. Om te zien wat er allemaal wel en niet goed ging. Ik weet punt B heel helder en heb zelfs punt C al vaag staan. Niets is meer 'zomaar' of ondoordacht. Ik weet precies wat ik doe, ik heb de controle. Ik snap het en dat maakt dat ik de basis van ondernemen zo sterk heb staan dat ik weet dat ik het ook zelf zou kunnen als het zou moeten."

"Januari (dus 5 maanden na onze start), 124 klanten en 9500 euro omzet. Ik begon op maximaal 4000 per maand en 79 klanten. Mijn team is veel kleiner geworden, er is geen overbodige ballast meer privé en zakelijk. Ik doe nog steeds veel zelf maar omdat alles nu met structuur en protocollen gaat kost het veel minder tijd."

## BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT:

"Ik had al zoveel coaches hiervoor gehad, met nooit zoveel resultaat. Op andere plekken kreeg ik de sheets wel en voorbeelden van hun eigen bedrijf. Maar nergens werd me geleerd hoe het moet voor mijn bedrijf, wat voor mijn onderneming en mijn branche werkt. Ik wist dat er iets moest veranderen, maar moest door de shit heen."

## TYPE LSOB TRAJECT:

1 op 1 coaching met Jeanet en accountability op slippers

## START EN EIND PERIODE TRAJECT:

September 2018 - September 2020 (2 jaar)

## QUOTE VAN DE ONDERNEMER:

"Ik heb hiervoor ook coaches gehad. En ze zeggen allemaal hetzelfde te doen maar niemand heeft me ooit zo aan de hand genomen en zo stap voor stap door alle sheets heen genomen als jullie doen. Door jullie heb ik echt geleerd te ondernemen. Zodat ik het zelf kan. Weet wat ik doe, waarom ik het doe en hoe ik het kan doen."