



HET PROBLEEM:

- Rianne had geen strategie
- Gebrek aan focus, pakte hierdoor van alles aan en maakt dingen maar half af
- Er was geen basis, geen fundament en het was een onsamenhangend geheel
- Rianne zelf stond in de overlevingsstand. Hierdoor miste er vertrouwen, wat weer voor veel onrust zorgde
- Haar bedrijf was geheel afhankelijk van haar, ze werkte fulltime in en aan het bedrijf.
- Geen overzicht in de cijfers
- Geen betrouwbaar team, waardoor veel op haarzelf terecht kwam
- Rianne zag zoveel kansen dat ze niet wist welke ze aan moest pakken en hoe ze ze moest implementeren

HET GEWENSTE RESULTAAT:

- Haar zelf niet meer wegcijferen
- Een basis, fundament creëren voor het bedrijf: een duidelijke strategie.
- Duidelijk hebben hoe de cijfers ervoor staan
- Een betrouwbaar team om zich heen verzamelen, waardoor meer taken uitbesteed konden worden

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT:

Rianne zelf en een onvast team.

DE GROOTSTE VERANDERING:

"Mijn bedrijf staat nu ook echt als een bedrijf. Met een fundament, een structuur, een strategie. Ik weet hoe ik geld kan verdienen op een manier die voor mij goed werkt, die goed voelt. De financiële druk viel weg omdat ik in staat was binnen korte tijd omzet te genereren door de juiste acties. Het echt serieus nemen van mijn bedrijf maakte al het verschil. Niet de dingen zoals 'maak een online programma en word rijk' maar kijken wat aansloot bij mijn bedrijf. Zodat ik altijd terug kan vallen op het fundament. Zodat ik echt snap wat ik doe, waarom ik het doe en hoe ik het moet doen. Het leren denken als ondernemer en mezelf zien als ondernemer was een heel essentieel onderdeel. Evenals het evalueren, bijschaven, maar ook het zorgen voor mezelf omdat de basis van mij als ondernemer meer is dan het bedrijf alleen."

HET BEDRIJF:

SUP school

DE ONDERNEMER(S):

Rianne Bakker