

Business Werkboek

Creëer Je Jaar met je Hart



Selma Mulder

Inhoud

Hoe gebruik je dit werkboek

3

Inleiding

4

De tekening

5

Het PAD

6

De ZON

9

De WOLKEN

10

De VLAG

11

De BORDEN

12

PLANNING en ACTIES

13

Over Selma Mulder

19

Je rechten

19

Hoe gebruik je dit werkboek

Een jaar creëren, vooruit kijken, doelen stellen, doelen bijstellen, een thema gebruiken om jezelf op het gewenste pad te houden, enzovoort. Dat kun je op ieder moment in het jaar doen, dat hoeft niet per sé aan het begin van een kalenderjaar.

Voor het creëren van een succesvolle periode voor je business is het beter om meerdere keren per jaar te bekijken of je nog op de goede weg zit.

En dan niet zozeer of je je omzetdoelen gaat halen met de projecten en acties die je hebt voorgenomen.

Nee, waar ik op doel is of je wel eens stil staat bij hoe jouw bedrijf en jouw entrepreneurschap voelt.

Past het nog bij je, bij wie je bent (geworden) bij wat je kunt (en hebt bijgeleerd), bij de veranderingen in de maatschappij, bij de wijziging in je doelgroep, bij je voornemens, je talenten en je tekortkomingen?

Met dit werkboek bekijk je je plannen voor het jaar dat voor je ligt vanuit verschillende invalshoeken. Concreet en business-wise, maar ook gevoelsmatig en persoonlijk.

Gebruik dit werkboek zodra je overzicht nodig hebt, of doelen hebt gesteld, of niet tevreden bent met hoe jouw bedrijf, jouw leven op dit moment loopt, of als je juist heel tevreden bent en er nog een schepje bovenop wilt doen.

Inleiding

Zoals de meeste ondernemers stelde ik mezelf doelen, bedrijfsdoelen. Meestal tastbare doelen, zoals hoeveelheid omzet of aantal klanten.

Deze doelen werkte ik uit via een SMART-methode: Specifiek, Meetbaar, Aantrekkelijk. Realistisch en Tijdgebonden.

En als ik mijn doelen daarna verder in stukjes had gehakt en tot uitvoerbare acties gemaakt en iedere actie keurig met een deadline op to-do lijstjes had gezet, dan moest het wel lukken. Toch?

Bij mij niet.

Na een maand ofzo gooide ik mijn hele planning overboord. Het was niet leuk meer.

Sommige doelen, subdoelen of acties bleken al snel niet te passen in de manier waarop ik mijn bedrijf, mijn service en mezelf naar buiten wilde brengen.

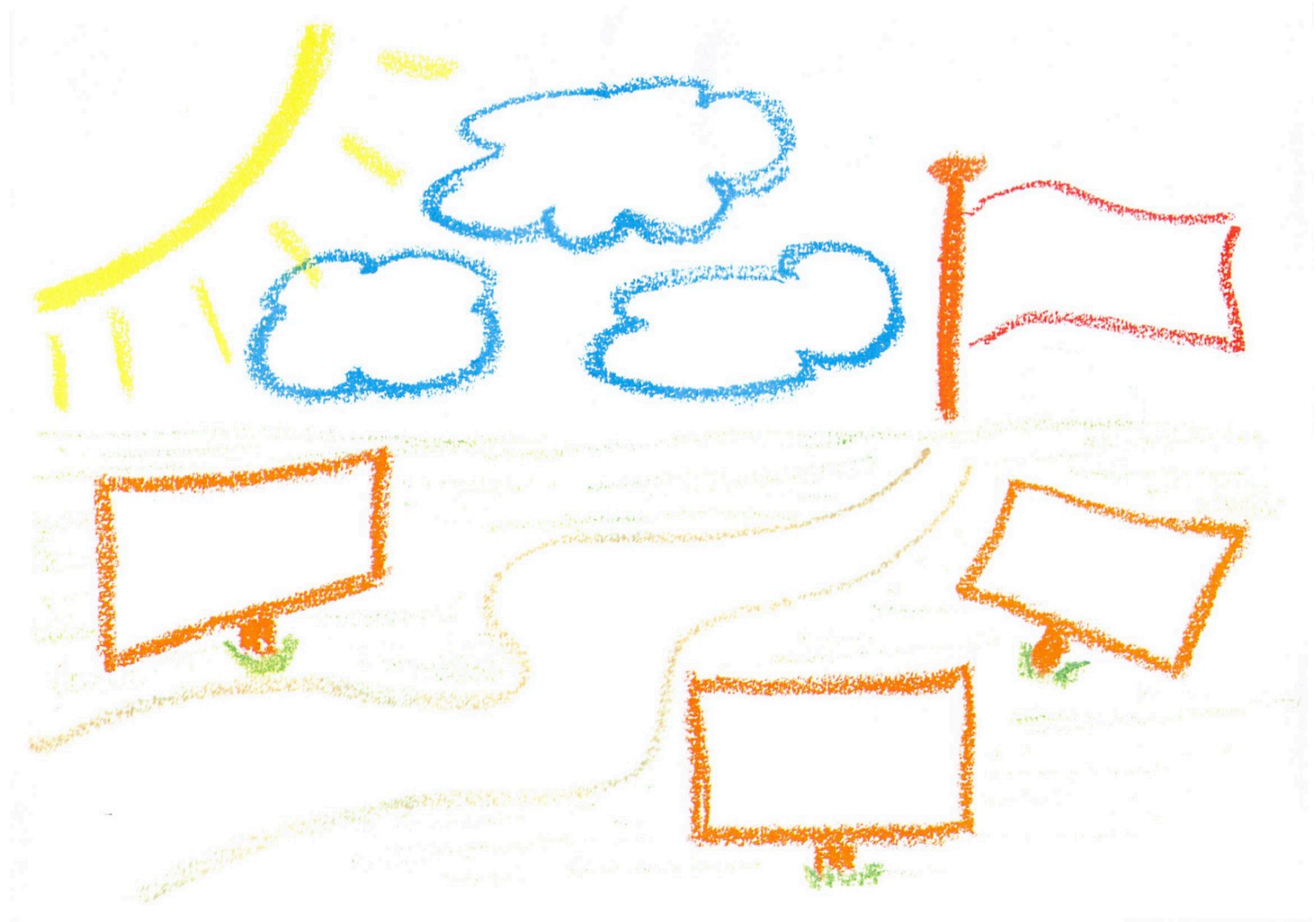
Ik wilde niet alleen maar kijken naar omzet en aantallen klanten. Nee, wat ik echt leuk vond was een soort achterliggend verlangen: ik wilde beroemd worden.

Ik ontdekte dat ik heel andere dingen ging plannen en uitvoeren om meer omzet en meer klanten te krijgen. Dingen die bij mijn verlangen aansloten, die ik van uit mijn hart ging doen, die bij mij als persoon met al mijn talenten en tekortkomingen pasten.

Toen werd het echt leuk.

Dat wil ik met dit werkboek ook aan jou geven: aan je doelen werken wordt leuk!

marketing zonder moeite



De tekening

Op deze tekening komt de creatie van jouw jaar. De onderdelen vul je in per hoofdstuk.

Het **Pad** is natuurlijk de weg naar je doelen

De **Zon** is het licht waarin je het komende jaar gaat werken

De **Wolken** vertellen jouw gevoelens

De **Vlag** aan het eind van het pad zijn je doelen

De **Borden** zijn de wegwijzers en vertellen je wat je nodig hebt

marketing zonder moeite

Het PAD

Het Pad leidt naar de doelen die je zelf stelt.

Het Pad dat je zelf kiest.

Het Pad dat je zelf plaveit met goede voornemens.

In dit geval met één groot goed voornemen waardoor het gemakkelijker begaanbaar wordt: Jouw **Paradigma** voor het komende jaar

Een paradigma is een denkkader, een mindset of een stel persoonlijke uitgangspunten, waarmee je (in dit geval) je doelen en de weg er naartoe bekijkt.

In dit hoofdstuk bepaal je aan de hand van een paar vragen wat jouw paradigma gaat worden voor het komende jaar.

Successen

Wat waren jouw grootste of leukste successen van het afgelopen jaar?

Waarover voel je je goed? Wat heb je bereikt? Wat heb je er voor gedaan?

Teleurstellingen

Waarover ben je teleurgesteld? In jezelf of in anderen? Wat heb je daar voor gedaan, of juist niet gedaan?

Geleerd

Wat heb je geleerd van je successen en teleurstellingen? Welke inzichten heb je gekregen?

Beperkend Paradigma

Hoe heb je jezelf beperkt? Wat zei je tegen jezelf? Welke beperkende emotie of beperkende gedachte kwam het meest naar voren? Wat was jouw grootste beperkende paradigma?

Nieuw Paradigma

Schrijf hier een statement over jezelf, over wat je voor jezelf wilt. Gebruik daarvoor de volgende criteria:

- Persoonlijk
- Tegenwoordige tijd
- Positief
- Krachtig geformuleerd

De ZON

De Zon geeft aan in welk licht jij jouw doelen wilt stellen. Je geeft hiermee een persoonlijke kracht aan doelen die vaak objectief gesteld zijn. In de inleiding vertelde ik dat het werken aan mijn doelen pas leuk werd toen ik mijn licht er over liet schijnen, er mijn persoonlijk thema ging volgen.

Een persoonlijk thema geeft richting aan je beluften en acties.

Voorbeelden van thema's zijn

“Ik wil **Inspireren**”

“**Met hart en ziel**”

“**Consistentie**, ik hou vol en maak af”

“Ik richt me vooral op **Zichtbaarheid**”

“Ik zoek naar zaken die me **Plezier** geven”

“**Dankbaar**”

“Dit wordt het jaar van **Snelheid**”

“Mijn aandacht zal vooral uitgaan naar **Online** producten”

Mijn Thema is

De WOLKEN

De wolken op de tekening vormen de plek waar je kunt opschrijven hoe je je graag wilt voelen. Aan het eind van het jaar of al eerder, of gedurende het jaar wanneer je aan je doelen denkt en werkt.

Wil je straks trots kunnen zijn op je zaak en jezelf?

Wil je straks blij en tevreden kunnen terugkijken op wat je bereikt hebt?

Opgelucht zijn omdat je je persoonlijke doelen hebt gehaald?

Relaxt omdat je eenvoud, ritme en systemen hebt kunnen aanbrengen?

Zó wil ik me voelen

Benoem 3 belangrijke gevoelens voor het jaar dat voor je licht

1.

2.

3.

De VLAG

“Een Doel zonder Deadline blijft een Droom”

En dan nu jouw **doelen** voor het komende jaar.

Doelen zijn er in soorten en maten

Er bestaan zakelijke doelen en persoonlijke doelen

Er zijn concrete doelen, maar ook emotionele doelen

Er zijn doelen voor elke rol die jij vervult

In deze workshop stel je jezelf maximaal 3 doelen.

Deze doelen werk je uit naar acties. En de acties zet je in een tijdlijn.

Voor deze gedetailleerde uitwerking is er in dit werkboek ruimte gemaakt voor het eerste kwartaal. Kopieer dat voor de andere drie kwartalen.

1.

2.

3.

Mijn drie doelen

De BORDEN

De borden zijn de wegwijzers naar jouw doelen. Welke obstakels, hindernissen en uitdagingen ga je op je pad tegenkomen? Ben je daar voldoende voor toegerust? Zit alles al in je rugzak?

Welke talenten ga je gebruiken

Welke kennis ga je inzetten

Welke vaardigheden komen je nu van pas

Welke hulpmiddelen heb je nodig

Maar ook

Welke kennis heb je nog niet

Welke vaardigheden moet je nog aanleren

Welke hulpmiddelen moet je nog aanschaffen

En welke hulp heb je nodig: - Van wie - Waarbij - Waarom?

Benodigheden voor mijn 3 doelen

Doel 1.

--

Doel 2.

--

Doel 3.

<i>marketing zonder moeite</i>

PLANNING en ACTIES

Wat ga je doen en wat heb je nodig om je doelen te bereiken

Doel 1:

Deadline

Wat te doen

Wat nodig

marketing zonder moeite

Doel 2:	
Deadline	
Wat te doen	
Wat nodig	

Doel 3:	
Deadline	
Wat te doen	
Wat nodig	

Jaarplanning

Noteer de grote, grove stappen die je wilt gaan zetten in de maanden. Sommige stappen komen in meerdere maanden terecht.

Januari	Februari	Maart
April	Mei	Juni
Juli	Augustus	September
Oktober	November	December

Het eerstkomende kwartaal

Schrijf 3 subdoelen op die je het eerstkomende kwartaal gerealiseerd wilt hebben. Noteer per subdoel alle denkbare acties die nodig zijn om dit subdoel te halen. Vermeld bij iedere actie een datum waarop je de actie gaat uitvoeren.

Als je iets nog niet weet, dan is de bijbehorende actie dat je dat gaat uitzoeken. Noteer dat ook met een datum.

Als je iets of iemand nodig hebt dan is je actie dat je de bron of de hulp gaat regelen. Zet ook die actie hieronder met een datum.

Subdoel 1	
Deadline	
Acties	Doen op

Subdoel 2	
Deadline	
Acties	Doen op
Subdoel 3	
Deadline	
Acties	Doen op

Over Selma Mulder

Ik ben Business Coach en ik werk met solopreneurs (small business owners) om hen te helpen de belemmeringen op te sporen die hen ervan weerhouden om te groeien met hun biz.



Wat ik belangrijk vind is dat het voor een solopreneur mogelijk moet zijn om het werken *aan* haar biz zonder moeite is in te passen in een drukke werkweek. Als je maar precies weet wat je vooral niet moet doen!

Ik heb duizenden mensen geholpen om verder te komen in hun leven, in hun werk en carrière en in hun bedrijf. Ik ben Sociaal Psycholoog en ik heb al meer dan 30 jaar een trainersbureau. Ik heb dan ook diverse certificaten gehaald op het gebied van coaching.

Op het gebied van marketing ben ik gecertificeerd Inbound Marketing Coach en E-mail Marketing Coach. En ik heb natuurlijk enkele meters boeken op de (digitale) plank staan over dit onderwerp.

Als gelicenseerd trainer van het Persoonlijk Efficiency Programma PEP© weet ik alles van plannen en je werk doen in beperkte tijd en met zo min mogelijk moeite.

Wil je meer weten? Ga dan naar selmamulder.nl

Je rechten

Copyright

Auteur: Selma Mulder

Business Werkboek

Selma Mulder

Uitgegeven in eigen beheer info@selmamulder.nl

Je mag dit werkboek gebruiken om zelf of samen met een collega je pitch te schrijven. Je mag het niet delen met anderen.

Je mag het werkboek niet (door-) verkopen of er op een andere manier geld of een tegenprestatie voor vragen.

marketing zonder moeite