

Business Werkboek

Creëer Je Jaar met Winst



Selma Mulder

Inhoud

Inleiding

3

Weten en ontdekken

4

Concretiseren

10

Planning

13

Tips

18

Geldwinst

19

Over Selma Mulder

20

Je rechten

20

Inleiding

Op welk gebied wil jij graag winst boeken komend jaar?
Wat voor soort winst word jij blij van?

Er bestaan heel veel soorten winst

Financiële winst, dat kennen we allemaal. Meer omzet, minder kosten en je houdt vanzelf meer over. Winst op je bankrekening.

Persoonlijke winst. Successen op het persoonlijke vlak. Je hebt iets gedaan wat je eerder niet durfde. Of je hebt iets gedaan op een andere manier waardoor je veel meer succes had dan voorheen.

Tijdwinst. Je hebt een aantal timemanagement technieken in de praktijk gebracht. Of je bent je business-processen beter gaan automatiseren. Je hebt een VA ingehuurd. Of een aantal taken naar je not-to-do-lijst verplaatst.

Met dit werkboek bepaal je welke winst je wilt gaan behalen in het jaar dat voor je ligt. Het is aan jou om de winst te benoemen.

Dit is een business werkboek, dat betekent dat de meeste vragen vooral op jou als entrepreneur van toepassing zijn. Maar je kunt ze ook vertalen naar andere gebieden van je leven.

Weten en ontdekken

Kijk terug naar de volgende onderwerpen en vraag je bij ieder onderwerp af:

- Wat ging goed?
- Wat ging anders dan gepland?
- Wat is er veranderd in het afgelopen jaar?

Intern gerichte onderwerpen			
	Goed	Niet goed	Veranderd
Omzet, kosten, winst • Verkoop • Prijsstelling • Onkosten			
Mensen • Inhuur • Hulp • Samenwerking			

Intern gerichte onderwerpen			
	Goed	Niet goed	Veranderd
Uitvoering en Processen • Automatisering • Community			
Persoonlijk inzet • Verdeling energie en tijd • Heldere waarden en normen • Missie • Zone of Genius			

Kansen

Welke kansen zie je als je zo terugkijkt

Bedreigingen

Welke bedreigingen moet je op bedacht zijn?

Extern gerichte onderwerpen			
	Goed	Niet goed	Veranderd
Markt			
Concurrentie			

Zone of Genius

Er bestaat een onderscheid in competenties en talenten.

Competenties bestaan over het algemeen uit aangeleerde vaardigheden en opgedane kennis.

Je talenten heb je van nature meegekregen.

Soms heb je niet eens in de gaten dat je iets veel beter kunt dan een ander. En je 'ziet' het pas als iemand jou erop attent maakt.

Andersom zie je de natuurlijke talenten van een ander juist heel gemakkelijk.

Als je je talenten wilt benoemen kun je beste hier hulp bij vragen van iemand die jou goed kent. Die jou als solopreneur kent.

Zodra je met je talenten aan de slag kunt in je bedrijf wordt het Solopreneurschap heel gemakkelijk. Plannen worden uitvoerbaar. Je marketing doe je zonder moeite.

Als je werkt in je Zone of Genius dan ben je op je best. Je steekt met kop en schouders uit boven je concurrenten.

De volgende drie vragen helpen bij het ontdekken van jouw Zone of Genius.

Wat doe je gemakkelijk?

Waar heb je altijd pezier in

Waar ben je succesvol in?

marketing zonder moeite

Concretiseren

Definieer je winst in het gekozen segment in tastbare termen:

Meetbaar

Volume

Toename / Afname

Voorbeelden zijn

- 6 nieuwe klanten
- Tijd om muzieklessen te nemen
- Publicaties in 2 locale en 2 landelijke media
- € 50.000 pure winst
- 32 aanvragen voor een oriënterend gesprek
- Minder stress door outsourcing van . . .
- 100 nieuwe inschrijvers op de mailinglijst
- Aan de klanten van vorig jaar een testimonial vragen
- Al mijn voorgenomen acties gedaan

De tastbare winst waar ik naar ga streven is:

Om focus te kunnen houden moet je bepaalde zaken opstarten, met sommige dingen juist stoppen en weer andere dingen voortzetten.

Start - Stop - Coninueer

Start - Stop - Coninueer	
START Welke dingen overweeg ik om te gaan doen?	

Start - Stop - Coninueer

STOP
Waar moet ik
mee stoppen?

CONTINUEER
Wat werkt goed
en hou ik erin?

Planning

Een plan maken om daadwerkelijk aan je winst te gaan werken is gelukkig erg eenvoudig. Volg de stappen.

Stap 1

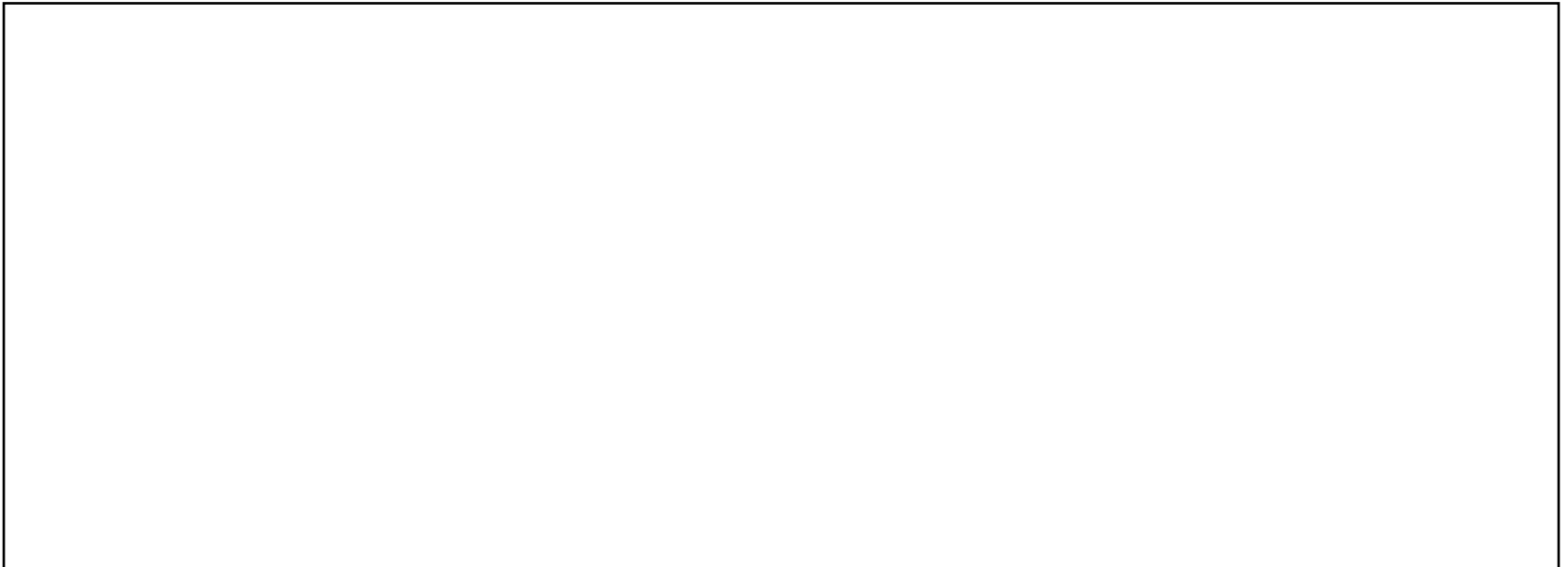
Hou een mindmap met jezelf. Schrijf alle ideeën, acties, plannen, stappen en strategieën op die volgens jou de winst gaan opleveren die je in het hoofdstuk Concretiseren hebt beschreven.

Stap 2

Bepaal voor ieder kwartaal een subdoel. Hou er rekening mee dat je in de zomer (derde kwartaal) misschien niet zo veel doet.

Stap 3

Schrijf voor het eerste kwartaal op welk project of projecten je gaat doen en welke taken daar bij horen. Heb je er hulp bij nodig? Schrijf dat ook op.

**Stap 4**

Plan de projecten en taken in je agenda of gebruik de maandplanner op de volgende pagina. Dat is dus nog een grove planning.

Stap 5

Alle direct uitvoerbare taken die je nu al weet plan je in je agenda met de hoeveelheid tijd die je er voor nodig denkt te hebben.

Stap 6

Heb je alles “in huis” om dit plan te kunnen realiseren? Zo nee, wat heb je nog nodig?

Heb je de juiste kennis en vaardigheden? Zo niet, waar kun je die halen?

Waar moet je nog een besluit over nemen?

Maandplanner

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

Tips

Tip 1

Maak checklisten

Voor terugkerende acties

Voor een project en haar onderdelen

Zet de acties van de checklisten in je agenda of op een to-do lijst.

De items op een checklist moeten concrete afvinkbare acties zijn. Als dat niet het geval is, dan is de taak die je hebt opgeschreven een zogeheten samengestelde taak. Een taak met meerdere afvinkbare acties. Deel een samengestelde taak altijd eerst op in zo klein mogelijke acties.

Tip 2

Bereid al je acties voor en evalueer ze achteraf. Trek conclusies uit de evaluaties voor soortgelijke acties. Bedenk dat alles staat of valt met een goede voorbereiding.

Voorbereiden is 75%

Uitvoeren is 20%

Evalueren is 5%

Tip 3

Doe één ding tegelijk.

Werk in je Zone of Genius.

Daarmee heb je een plan dat gemakkelijk uitvoerbaar is en waar je plezier in hebt.

Heb je een woord of een slogan voor het komende jaar?

Mijn slogan is

Geldwinst

Winst = Omzet - Kosten

Omzet = Winst + Kosten

In bedragen:

Gewenste winst = €

Vaste kosten = €

Geraamde kosten = €

— — — — — — — — — — +

Benodigde omzet = €

Bekende- en geraamde kosten zijn onder andere

- Abonnementen en lidmaatschappen
- Website en mailinglijst provider
- Reiskosten
- Materialen en uitrusting
- Cursus, training, coaching
- Hulp en outsourcing
- Advertenties
- Enz

Welk onderdeel van jouw bedrijf, of welk product, levert de meeste winst op? Het gaat hierbij dus niet om de omzet.

Past dit onderdeel bij jou, bij je Zone of Genius, bij je Waarden en je Missie? Word je er blij van?

Zo ja, ga dit onderdeel dan uitbreiden of beter in de markt zetten, zodat je de door jou gewenste winst gaat halen.

Zo nee, laat het dan maar zo en zoek iets waar je wel blij van wordt. Dat kan een bestaand product zijn of misschien een heel nieuw product.

“Winst is pas echte winst als je er blij en trots van wordt”

marketing zonder moeite

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 Creëer Je Jaar met Winst © 2020, Selma Mulder

Uitgegeven in eigen beheer info@selmamulder.nl

Je mag dit werkboek gebruiken om zelf of samen met een collega je jaar voor te bereiden.

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