

HAYSTACK

GA HOSSELEN



Drie handige stappenplannen



DRIE HANDIGE STAPPENPLANNEN

Beste lezer,

In deze download heb ik drie belangrijke stappenplannen uit mijn boek Ga hosselen voor je samengevat. Handig om apart te lezen als je begint met hosselen!

Ik wens je veel succes met al je activiteiten. Hopelijk heb ik met mijn boek de meeste vragen beantwoord. Heb je niettemin vragen of antwoorden, neem dan even [contact](#) mij op!

Jeanine Schreurs



DE NATUURLIJKE PLANNING

Met een beetje 'bezint eer je begint' kom je echt verder. Dat kan met het Natural Planning Model van de Amerikaanse timemanagement-expert David Allen. In vijf eenvoudige stappen maak je een plan van aanpak. Het fijne is dat deze 'natuurlijke planning' direct aansluit bij hoe we gewend zijn dingen voor elkaar te krijgen. Volgens Allen komt dat omdat het model gebaseerd is op hoe ons brein werkt als we een klusje willen oppakken.

De natuurlijke planning gaat als volgt.

Stap 1

MISSIE

Wat wil je bereiken? En wat zijn je uitgangspunten en normen? Beschrijf dit zo nauwkeurig en feitelijk mogelijk. Als je je bewust bent van wat je wilt, ben je meer gefocust, heb je een kapstok aan de hand waarvan je beslissingen kunt nemen en heb je een kader voor je creativiteit.

Stap 2

DOELEN

'Zou het niet geweldig zijn als...' Het beantwoorden van deze vraag is je volgende stap. 'Ga helemaal los in droomverhalen over de successen van je project,' adviseert Allen, 'en visualiseer je droom zo levensecht mogelijk.'

Stap 3

BRAINSTORM

Hoe ga je je droom werkelijkheid maken? Ook nu is het advies: ga voor de wild card en brainstorm zo uitgebreid mogelijk. Je zult merken dat er al snel allerlei ideeën opborrelen. Misschien is het ene nog wilder dan het andere, maar houd je vooral niet in.

Stap 4

ORGANISEER

Je gaat nu je project organiseren. Wat zijn de belangrijkste onderdelen? Waar begin je mee, wat komt later? Kortom, je maakt een rangorde en een volgorde!

Stap 5

ACTIES

Ten slotte bepaal je je eerstvolgende acties. Waar ga je mee beginnen? En dan? Plan de acties die je moet ondernemen om je project, of onderdelen ervan, in beweging te krijgen.

Hoe ver moet je gaan met het plannen van je project? Net zolang totdat je er geen zorgen meer over maakt, adviseert Allen. Meer informatie en voorbeelden lees je natuurlijk in [*Ga hosselen!*](#)



HET ONDERNEMINGSPLAN

Een uitgebreid businessplan kan star zijn, bijvoorbeeld als er al doende iets verandert, maar toch heeft een ondernemingsplan nut. Mij heeft het maken van zo'n plan geholpen om scherp te krijgen wat ik nou precies wilde en hoe ik mijn zaken voor elkaar wilde krijgen. Omdat ik er goed over had nagedacht, kon ik anderen ook beter vertellen wat mijn plannen waren. En dat is natuurlijk heel handig om opdrachten te krijgen.

Een beetje ondernemingsplan heeft tien onderwerpen:

1. Wat is het doel van de onderneming (in niet meer dan een of twee zinnen)?
2. Wat is het probleem dat je wilt oplossen met je product of dienst?
3. Wat is jouw oplossing?
4. Waarom nu?
5. Hoe ziet de markt eruit? En wat is je marketingboodschap?
6. Wie zijn je concurrenten?
7. Wat ga je verkopen? Wees ook hier zo concreet mogelijk.
8. Hoe ziet je bedrijf eruit?
9. Soort onderneming.
10. Financiën: je businessmodel, balans, schatting van je omzet de komende jaren, liquiditeitsbegroting.

Ik kan me voorstellen dat je even moet slikken als je dit lijstje ziet. Veel starters zien als een berg op tegen het maken van een bedrijfsplan. Met de volgende drie tips houd je de vaart erin:

- Houd het zo kort mogelijk. Geef zo veel mogelijk informatie in zo weinig mogelijk woorden.
- Durf te twifelen. Twijfel kan heel productief zijn, want het kan je helpen om korte metten te maken met dingen die niet kloppen of die je verkeerd inschat.
- Denk ook na over de risico's, lastige dingen en nadelen van je plannen. Wat als iemand anders met idee begint? Wat als je geld, ruimte of tijd te kort hebt? Zulke vragen helpen je om realistisch te zijn, maar het is natuurlijk niet de bedoeling dat je gaat zwartkijken of dat je zekerheid omslaat en je het vervolgens niet meer ziet zitten. Blijf vooral groot denken en genieten van je toekomstdroom, maar houd wel beide voeten op de grond.

Meer informatie en voorbeelden lees je natuurlijk in *Ga hosselen!*



ZEVEN STRATEGIEËN OM MEER KLANTEN TE KRIJGEN

Als hosselaar wil je je eigen ding doen en daarin groeien. Deze zeven slimme strategieën helpen je om klanten te krijgen en te houden. Meer informatie en voorbeelden lees je natuurlijk in *Ga hosselen!*

Strategie 1

Word een paarse koe

‘Zorg dat je je hartstikke opvalt en je onderscheidt,’ adviseert Seth Godin in zijn internationale bestseller *The Purple Cow*. Je moet dus een paarse koe zien te worden, want daar zijn er maar weinig van.

Strategie 2

Sta samen sterk = win-win

Slim samenwerken met een bedrijf dat al een klantenbestand heeft in jouw doelgroep creëert een win-winsituatie. Zo kom je allebei verder.

Strategie 3

Contacten, contacten, contacten

Door een uitgebreid netwerk van ambassadeurs en ‘verkopers’ kun je aan opdrachten komen. Dat kunnen natuurlijk ook gerust familieleden en vrienden zijn! Je werkt dan feitelijk met tussenpersonen, die je warm aanbevelen. Je kunt natuurlijk ook rechtstreeks met mogelijke opdrachtgevers in contact zien te komen.

Strategie 4

Geef echte aandacht

Klanten willen vooral weten wat jij voor hen kunt doen om een bepaald probleem op te lossen. Heb het daarover en niet over de bijzondere kwaliteiten van je product of dienst.

Strategie 5

Zorg voor vaste klanten

De 80/20-regel is vaak van toepassing op een onderneming: tachtig procent van de omzet komt van twintig procent van de klanten. Als je daarbij bedenkt dat je meestal veel meer tijd en energie kwijt bent met het vinden van nieuwe klanten, dan doe je er verstandig aan blijvertjes te maken van je klanten in plaats van weglopertjes.

Strategie 6

Kies de juiste tijd, de juiste plaats

Denk creatief en vind de juiste tijd en plaats om je klanten te bereiken. Zelf kreeg ik mijn eerste opdracht om Budgetkringen buiten Maastricht op te zetten door een gratis workshop aan te bieden op een landelijk congres in ruil voor een stand tijdens de beurs. Omdat ik nog helemaal geen materiaal had voor een stand, heb ik een stamtafel midden in een gangpad ingericht. Het leverde me veel goede, informatieve gesprekken op en uiteindelijk een mooie opdracht.



Strategie 7

Geven = krijgen

Het is handig als je potentiële klanten je dienst of product kunt laten zien, proeven of beleven door het weg te geven. Misschien worden ze waardevolle klanten. Dus denk na over concrete, misschien kleine voorbeelden.