

In 4 stappen naar succesvol ondernemen

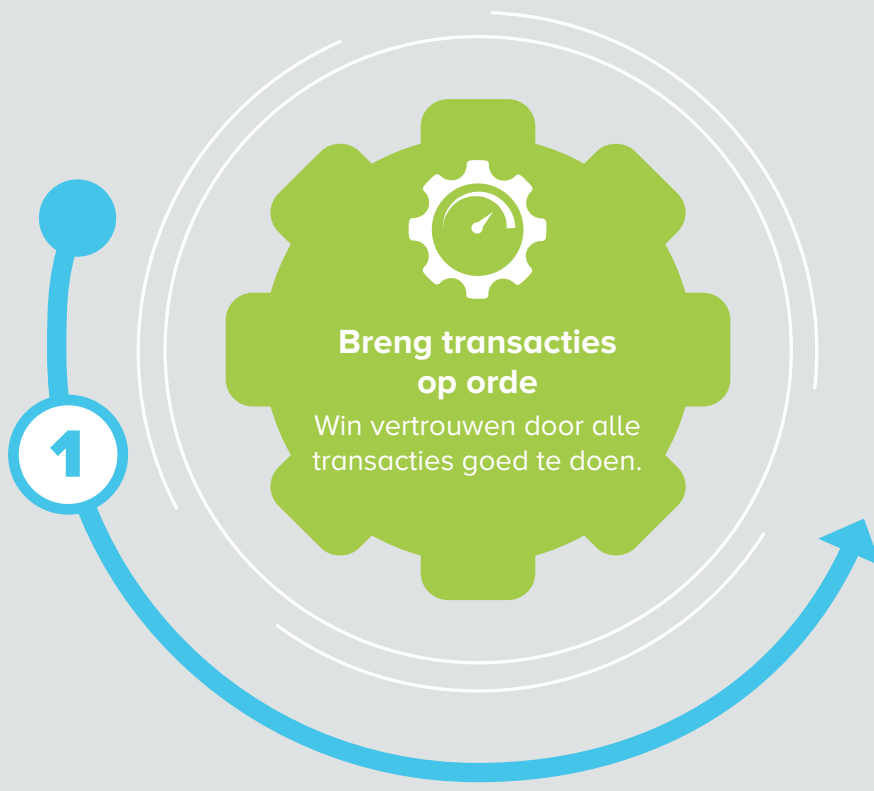
Je wordt geen ondernemer. Een ondernemer ben je. En het ondernemerschap kent vele uitdagingen. Alle facetten van een gezonde bedrijfsvoering zijn jouw verantwoordelijkheid: van het beheren van klant en leverancier relaties, het laten groeien van de business, risicomanagement tot aan het motiveren van personeel.



KNELPUNTEN

WAT STAAT JOUW SUCCES ALS ONDERNEMER IN DE WEG?

- Klanten en business partners ervaren geen continue kwaliteit in dienstverlening
- Kansen blijven liggen door te laat acteren
- Afspraken worden niet goed vastgelegd en leiden tot gebrek aan overzicht en fouten
- Medewerkers zijn niet op de hoogte van gemaakte afspraken

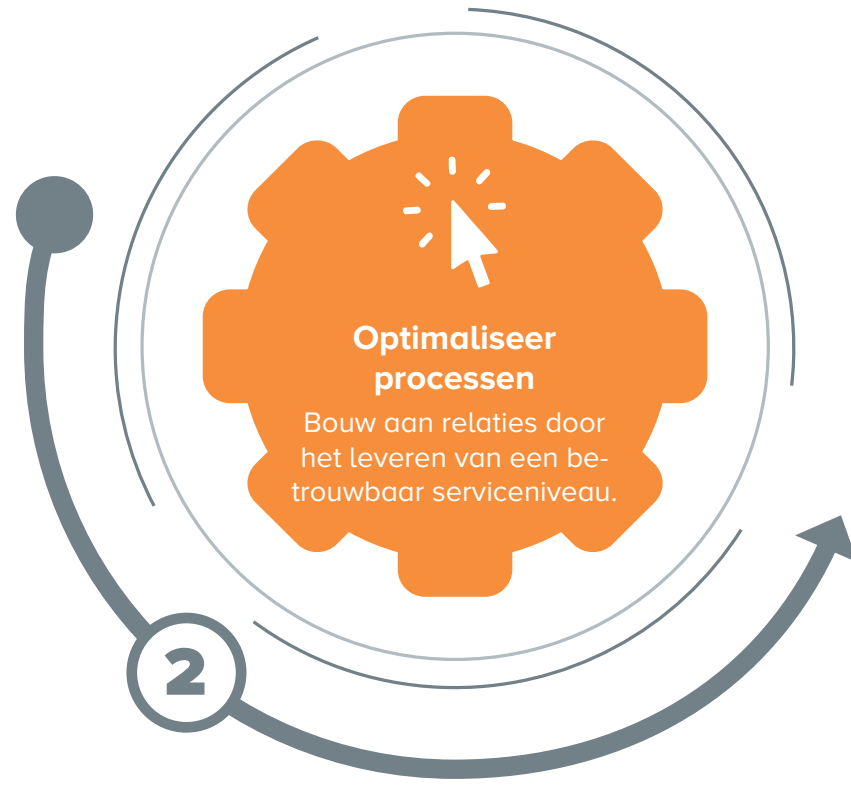


OPLOSSINGEN

HOE KUN JIJ JOUW SUCCES ALS ONDERNEMER VERGROTEN?

- Zorg voor een goede administratie zodat je levert, berekent en betaalt volgens afspraak
- Maak gebruik van mogelijkheden voor digitaal offrenen en factureren
- Zorg voor één centraal systeem voor alle transacties
- Gebruik de cloud en apps zodat iedereen altijd toegang tot relevante informatie heeft

- Veel eenmalige transacties leiden tot een ongestructureerd klant- & leverancierbestand
- De winstgevendheid laat te wensen over
- Moeite om cashflow en voorraad management op orde te houden
- Je medewerkers maken herhaaldelijk dezelfde fouten



- Breng je klantenportfolio en hun behoeftes in kaart in een CRM
- Focus op die klanten en dienstverlening die je het meest oplevert
- Automatiseer en digitaliseer processen om de kans op fouten te minimaliseren
- Investeer in systemen die jouw medewerkers toegang geven tot relevante informatie

- Moeite het volledige potentieel van klanten te benutten
- Het ontbreekt je aan mogelijkheden om toekomstplannen te realiseren
- Het is onduidelijk welke risico's je toekomstplannen veroorzaken
- Je bent veel tijd kwijt aan het controleren en bijsturen van medewerkers



- Ontwikkel dienstverlening op basis van de klantbehoeftes
- Stuur op financiële KPI's om toekomstplannen te realiseren
- Gebruik scenarioplanning om eventuele risico's in kaart te brengen
- Zorg voor direct inzicht in alle relevante informatie met een dashboard

- Voor de groei van uw onderneming heb je meer klanten nodig
- Onduidelijk welke stap nodig is om jouw business verder te ontwikkelen
- Fluctuaties in orders en aanvragen geven weinig stabiliteit
- Je medewerkers benutten hun potentieel niet volledig



- Werk klantgericht; loyale klanten leveren je extra omzet én nieuwe klanten op
- Onderzoek de behoeftes van je klanten om aanvullende dienstverlening te ontwikkelen
- Zorg voor een kostendekkende onderstroom aan inkomsten van loyale klanten
- Geef je medewerkers alle informatie die nodig is om klantgericht te kunnen werken

