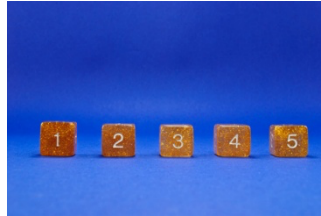


In 5 stappen succesvol ondernemen



Stap 1 Je ondernemersprofiel kennen. Weten waar je goed in bent en welke klanten en opdrachten bij je passen. Maar ook weten of een bestaan als zelfstandige bij je past. Zodat je opgewassen bent tegen alles wat er komt kijken bij het werken voor jezelf en opdrachtgevers weet te overtuigen waarom jij geschikt bent voor die leuke opdrachten.

Stap 2 Je ideale klant kiezen en een pakkende boodschap hebben. Zodat je gericht op zoek kunt gaan en weet bij welke opdrachtgevers en in welke omgevingen jouw diensten het beste tot hun recht komen.

Stap 3 Zichtbaar zijn. Waardoor je steeds op een goede en slimme manier zichtbaar bent en in gesprek bent met interessante opdrachtgevers. Daardoor stuit je eerder op leuke kansen en bent dus sneller succesvol in het vinden van nieuw werk en opdrachten.

Stap 4 Slim acquireren. Oftewel het binnenhalen van werk en opdrachten. Op een zodanige manier dat je positief opvalt en eerder dan je concurrent bij interessante opdrachtgevers aan tafel komt en natuurlijk die opdracht binnen sleept. Zonder koude acquisitie!

Stap 5 Succesvol functioneren. Excelleren in je werk. Zorgen dat een opdracht weer tot een volgende opdracht leidt.

Aantekeningen
