

# Druk, druk, druk...



In iedere uitgave van 'Bloemist' licht Double Quality Counseling (de uitvoerder van 'Mijn Tent wordt Top') een onderwerp uit de masterclass toe. Dit keer: focus.

Herken je dat ook? Iedereen is zo druk met van alles. Misschien is dat voor jou ook wel zo. Het kan zomaar zijn dat ook jij aan het eind van de week de vraag stelt: 'is er alweer een week voorbij?'.

Wanneer je de tijd zou nemen om eens rustig die week terug te kijken, dan kan het zelfs zijn dat je niet eens kunt benoemen waar je nu zo druk mee bent geweest. Wees gerust! Je bent niet uniek.

## Momenten van reflectie

Te druk zijn over langere tijd heeft een ernstig gevolg. Je beschikbare tijd wordt dan zo door allerlei onderwerpen opgeslokt, dat je geen tijd overhoudt om na te denken wat echt belangrijk is. Het ontbreken van focus en een plan heeft tot gevolg dat je vooral dat doet wat voor je voeten komt. En dat zorgt er weer voor dat je met van alles druk bent. Best lastig om dat te doorbreken. Dus, stop met druk zijn

en neem even de tijd om na te denken over de vraag: 'Stop ik al mijn tijd en energie in zaken die mijzelf en mijn bedrijf beter maken?'. Nee? En nu? Er komt zoveel op mij af. Welke keuzes maak ik?

Voor iedereen is de situatie anders. In alle gevallen is het belangrijk dat je weet waar je de focus in jouw bedrijf legt. Waar stop je tijd in en waarin vooral niet?

## Alles draait om de klant

Voor de klant koop je in, voor hen heb je medewerkers en voor hen ben je druk. Als die klant dan echt zo belangrijk is,

weet jij dan hoe deze naar je kijkt en wat hij van je verwacht? Wanneer je nu niet direct volmondig 'ja' kan zeggen, dan wordt het tijd om eens op onderzoek uit te gaan. Vraag gewoon eens aan klanten die je bezoeken; 'Wat is nu de belangrijkste reden dat u bij mij komt?' Verzamel de antwoorden. Daarbij zijn er nog mensen die nog niet bij je komen. Waarom komen die niet? Onderzoek wie je klanten zijn, waar ze zitten en wat ze willen!

**'Stop met druk zijn en neem even de tijd om na te denken'**

## Ken je klant! Wie is hij, waar vind je hem, wat wil hij?

Nadat je hebt nagedacht over je klant, is het goed om op zoek te gaan naar trends en ontwikkelingen in de markt. Positieve trends en ontwikkelingen voor jouw onderneming, noemen we kansen. Zijn ze negatief voor jouw onderneming, dan spreken we van bedreigingen. Kansen en bedreigingen in de markt komen dus op je pad. Daar kan je weinig aan doen, het gebeurt gewoon.

Gelukkig zijn er elementen die je wel kunt beïnvloeden. Praktisch gezien is dat alles

**Ken je klant!**

**Wie is hij?**

**Waar vind je hem?**

**Wat wil hij?**

wat je hebt, wat je kunt en wat je doet. Als je ergens goed in bent, dan is het een sterk punt. Als dat niet zo is, dan noemen we dat een zwak punt. Wanneer je al die factoren, in de markt en in je bedrijf, zou opschrijven, dan komt dat samen in een zogenaamde SWOT-analyse.

**TIP:** Maak samen met je team eens zo'n lijstje. Waar zijn wij nu goed en niet goed in? Wat gebeurt er zoal in onze omgeving?

Is dat goed voor ons of niet? Het maakt je direct bewuster!

Wanneer je samen zo'n lijstje klaar hebt, dan kan een plan gemaakt worden en kun je focus aanbrengen in alles wat er door de dag heen gebeurt. Dan heb je het nog steeds druk, maar dan ben je niet de 'sukkel' die niet heeft nagedacht. Je bent namelijk met zaken bezig die voor jouw bedrijf belangrijk zijn en relevant!

## VBW ondernemerscoaching

Wil je meer structuur en focus, maar heb je wat hulp nodig? VBW biedt in samenwerking met Double Quality Counseling de mogelijkheid tot persoonlijke coaching in jouw onderneming. Er zijn voor VBW-leden aantrekkelijke voorwaarden. Meer weten? Kijk op [www.vbw.nu/coaching](http://www.vbw.nu/coaching).