



Ondernemerscoach



10

*inzichten
voor openbloeiende
ondernemers*

Inhoud

Inleiding	4
Wie ben ik?	5
Ambitie en motivatie zijn de wortels van het ondernemerschap	6
Gezondheid en geluk geven je broodnodige 'bloeistof'	7
Hard werken kan ook anders	8
Kansen zijn als zaadjes: probeer ze te planten	9
Zorg dragen voor medewerkers is ook zorgen voor jezelf	10
Durf te delegeren én de kwaliteit te controleren	11
Kijk hoe groen het gras is aan de andere kant	12
Kruisbestuiving is de beste PR	13
Walk your talk, altijd en overal	14
Evolueer om nog meer open te bloeien	15
What's next?	16

Inleiding

Succes komt niet ineens, succes moet groeien.

Het is hard werken en dat komt met vallen en opstaan. Maar **je hoeft het niet alleen te doen**. Jij hoeft niet in de valkuilen te trappen waaruit ik mijn lessen heb geleerd.

Daarom deel ik graag met jou de 10 inzichten die het ondernemen voor mij meer 'schwung' en fun geven. Zodat ook jij kunt groeien en bloeien met je bedrijf.

Want ondernemers helpen naar een bloeiend bedrijf waarin ze zich volledig kunnen uitleven in wat ze het liefste doen, maar waar ook tijd vrijkomt om aan hun zaak te werken, dat is mijn doel.

Zelf deed ik enorm veel ervaring op in de bedrijfswereld waar ik jaren op hoog niveau meedraaide, maar vooral door zelf te ondernemen. Ondertussen stampte ik al 4 bloeiende bedrijfstukken uit de grond. Ik weet dus wat toewijding, efficiëntie en slim werken betekent.

Wie ben ik?

Na een carrière van 16 jaar op de sales en marketingafdelingen (nationaal en internationaal) bij Procter & Gamble richtte ik **AnDless** op in **2014**.

De businesswoman in mezelf werd wakker. Ik wou echt volledig voor mezelf werken, geen verantwoording meer afleggen aan superieuren, mijn tijd zelf kunnen indelen en kiezen met en voor wie ik wilde werken.

Blijkbaar was mijn opstart niet onopgemerkt voorbijgegaan. In **2015** werd ik door **Unizo** verkozen tot **Starter van het jaar voor de provincie Antwerpen**.

Ondertussen vond ik mezelf al 3 keer opnieuw uit en ben ik best trots op de 4 verschillende bedrijfstakken waar ik nu met AnDless voor sta. Ik werk hard, maar op een andere manier dan dat sommigen hard werken vertalen.

Ondernemen op een authentieke én integere manier, is een van mijn stokpaardjes. En deze manier van ondernemen wil ik jou als **ondernemerscoach** ook aanleren.

Ik zet mijn kritische bril op en samen met jou bekijken we jouw businessplannen. Een blik van iemand die niet nauw betrokken is met jouw bedrijfsactiviteit, werkt meestal heel verhelderend.

Ik deel mijn kennis en expertise en ik zet je op weg naar een bloeiende zaak. 1+1 is zoveel meer dan 2.

Op www.linkedin.com/in/anneliesdelmoitie/ lees je waar en waarin ik ervaring opdeed en de vele aanbevelingen die ik in de loop van mijn carrière ontving.

In dit e-book deel ik graag met jou 10 inzichten die mij de voorbije jaren hebben doen openbloeien in mijn ondernemerschap.



Ambitie en motivatie zijn de wortels van het ondernemerschap

Als ondernemer kan je niet zonder **ambitie en motivatie**.

Deze twee eigenschappen moet je uitstralen, ze maken jou namelijk heel aantrekkelijk om mee samen te werken. Ik schrijf bijvoorbeeld heel consequent mijn plannen uit. Zo kan ik op ieder moment opvolgen of ik 'on track' zit, of ik een tandje moet bijsteken of ik zaken kan afvinken die ik gerealiseerd heb.

Aan het begin van het jaar schrijf ik mijn **jaardoelstellingen** uit. Die splits ik dan op **per kwartaal**. Aan het begin van ieder kwartaal verdeel ik ze over de **3 maanden** van het kwartaal. Ik schaaft bij waar nodig is, want zowel ik als mijn aanbod, als mijn werksituatie kunnen veranderen. Ik maak dus een grondige planning, maar ze is flexibel.



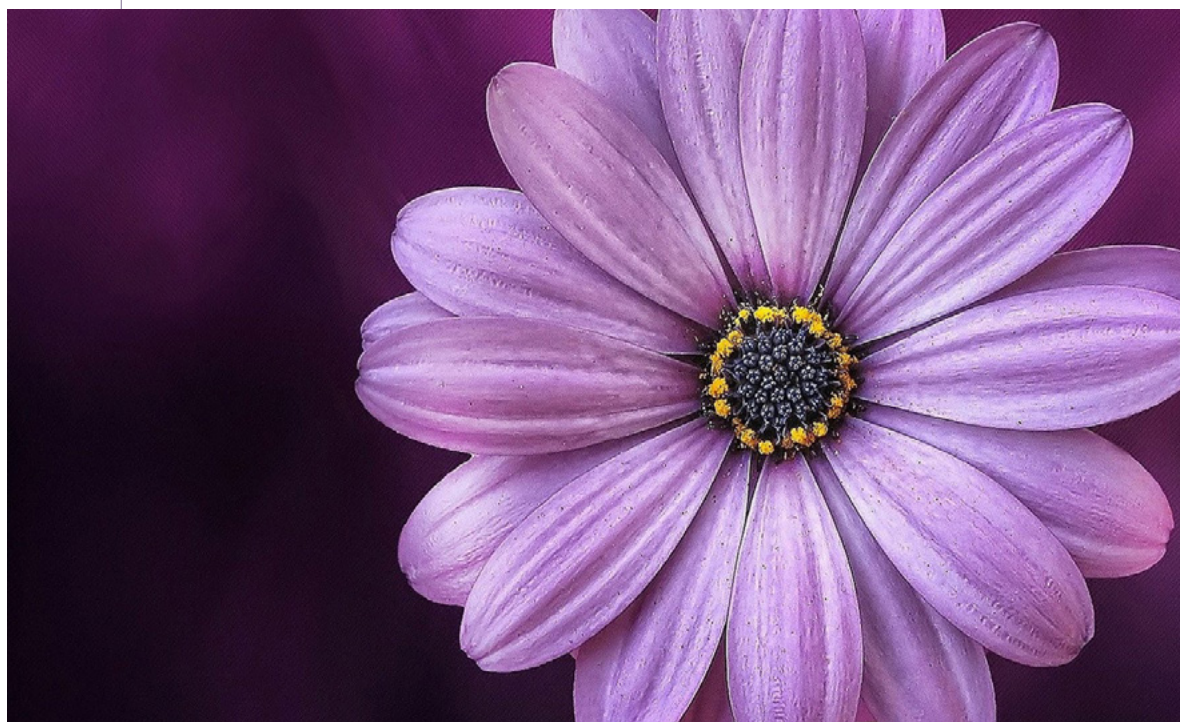
Gezondheid en geluk geven je broodnodige 'bloeistof'

Gezond en gelukkig zijn, vond ik altijd heel belangrijk, maar het duurde wel nog een hele tijd voor ik deze twee levenskwaliteiten helemaal **boven op mijn prioriteitenlijst** durfde zetten.

Wie mij al wat beter kent, weet dat ik mijn privéleven en mijn werkomgeving graag gescheiden houd. Ook al speelt mijn gezondheid me soms parten, toch zal je dit aan mijn professioneel werk niet zien.

Iedereen gaat uiteraard anders om met minder fijne momenten en emoties in het leven, maar dat ze een impact hebben op je drive om te ondernemen, is wel een feit. Dit beseffen is al een eerste stap. Je hebt dus iets of iemand nodig om je regelmatig op te laden, om je de nodige 'bloeistof' te geven. Wie of wat dit is, dat leer je onderweg...

Ik luister heel goed naar mijn lichaam en plan mijn opdrachten in zoals het past voor mij (lees: mijn lichaam). Mijn klanten weten dit en aanvaarden dit ook. Ze kunnen op me rekenen, wat ze van mij verwachten, wordt gedaan. Alleen bepaal ik zelf mijn werkschema. Het voelt goed dat dit kan, maar dat is enkel omdat ik ondertussen de juiste klanten heb aangetrokken.



Hard werken kan ook anders

Ondernemen is hard werken, dat is gewoon zo.

Alleen hoeft hard werken niet altijd een negatieve bijklank te krijgen. In onze maatschappij vallen de slachtoffers die TE hard werken bij bosjes. Wanneer ik vertel dat ik echt **het maximale uit mijn professioneel leven wil halen** en daar ook nog eens trots op ben, dan word ik vaak vreemd aangekeken.

"It ain't what you do, it's the way that you do it."

Ik werk hard, maar op een andere manier. Ik kies mijn klanten, mijn werkmethode, mijn leveranciers, mijn coaches, ... Dit geeft me enorm **veel werkplezier** en zoveel meer **voldoening** dan ik ooit in loondienst heb ervaren.

Ja, ik werk hard, maar ik doe het voor mezelf. 🍯

Zo zijn er dagen dat ik 's avonds werk of in het weekend, gewoon omdat het me beter past of omdat het beter uitkomt voor die opdracht.

Vind ik dit erg? Neen, want **ik kies hier heel bewust voor**. Niemand legt me dit op.



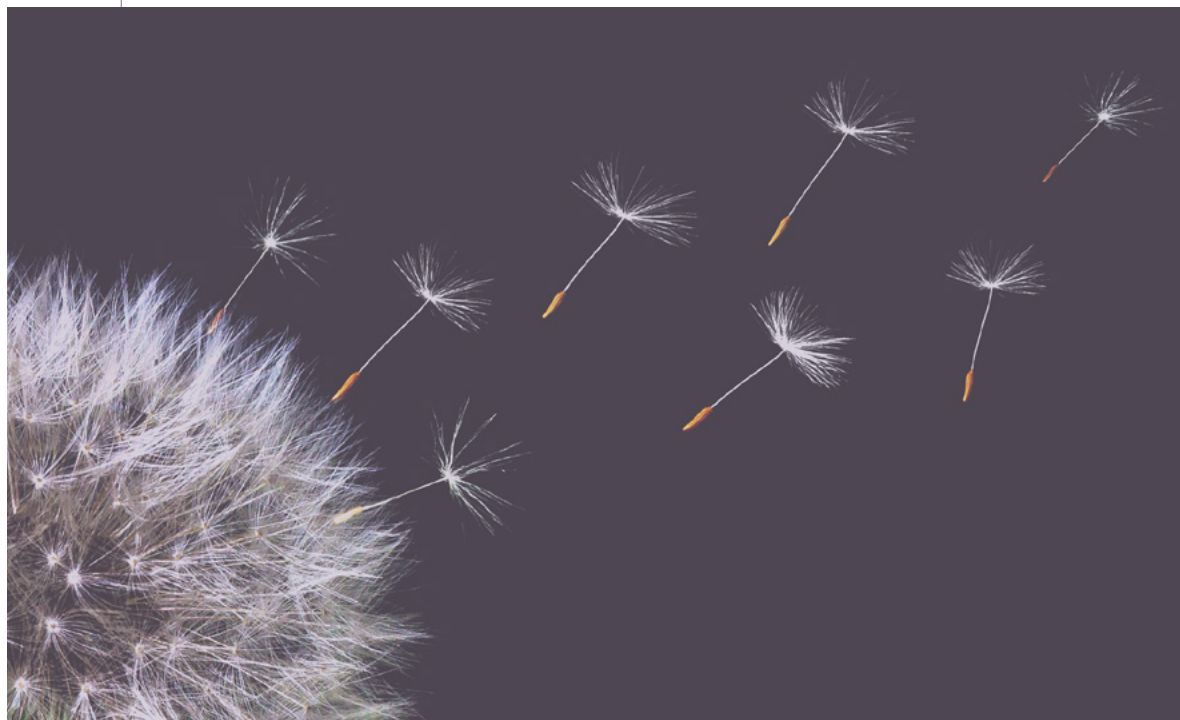
Kansen zijn als zaadjes: probeer ze te planten

Opportunities mag je nooit gewoon aan je laten voorbijgaan. Dat klinkt misschien logisch, maar veel ondernemers vergeten dit. **Even stilstaan bij wat je aangeboden wordt**, even maar. De tijd nemen om te kijken of het de groei van jou en je bedrijf kan verbeteren. Doe je dit niet, dan heb je later misschien spijt.

Ikzelf heb me van in het begin **omringd met experts**, elk in hun eigen vakgebied. Als ik een kans of opportuniteit zie, dan overleg ik met minstens één van hen. Zij kennen mij én mijn bedrijf door en door, ze weten waar ik naartoe wil. Zo kunnen ze mij het beste advies geven en heb ik nog altijd de keuze om een beslissing te nemen.

Zo denken mijn verzekeringsmakelaar, mijn boekhouder en zelfs mijn bank ontzettend met mij mee. Ik ben voor hen geen nummer. Ook spreek ik minstens één keer per jaar met hen af. Dan breng ik hen op de hoogte van mijn plannen en mijn doelen. Als zij nadien een opportuniteit voor me zien, zullen ze het zeker niet nalaten me te contacteren om me van deze kans op de hoogte te brengen.

**Heb jij zo'n relatie met jouw bank? Jouw makelaar? Jouw boekhouder?
Wacht niet tot wanneer zij jou willen zien. Neem zelf het initiatief.**



Zorg dragen voor medewerkers is ook zorgen voor jezelf

Gemotiveerde medewerkers moet je soigneren, ze zijn heel kostbaar. Ikzelf heb nog geen personeel in dienst, maar ik omring me wel met een hele schare freelancers waar ik regelmatig een beroep op doe.

Iedereen waarmee ik samenwerk, of het nu klanten, leveranciers, coaches, experts of freelancers zijn, **mag rekenen op mijn respect en op mijn oprechte aanbevelingen.**

"What goes around, comes around" daar ben ik ben overtuigd.



Durf te delegeren én de kwaliteit te controleren

Het is fantastisch om **delen van je takenpakket te kunnen toevertrouwen aan mensen waarvan je weet dat ze op hetzelfde niveau als jij werken**. Ik toets wel regelmatig af of we nog op dezelfde golflengte zitten, dat wel.

Mijn boekhouding, website, e-marketing, sociale media ... heb ik allemaal gedelegeerd. Gewoon omdat ik weet dat mijn partners hier veel beter en veel sneller in zijn dan ik.

Face-to-face briefings zorgen voor een transparante communicatie. Ik vertel hen duidelijk wat ik van hen verwacht en wat mijn plannen zijn voor de toekomst. Op die manier denken zij ook nog eens met me mee 😊. Ondertussen hebben we een fijne relatie opgebouwd.



Kijk hoe groen het gras is aan de andere kant

Er is helemaal niets mis met het volgen van je concurrenten. Ik weet wie mijn concullega's zijn, wat ze aanbieden, waarin ze goed zijn. Ik durf zelfs opdrachten naar hen doorspelen wanneer ik aanvoel dat ze een nieuwe opdracht beter, sneller of efficiënter kunnen uitvoeren. Het voelt fair naar de klant toe en het zorgt voor een vertrouwelijk relatie met mijn 'collega's'.

Waarom elkaar de loef afsteken als je ook duurzaam kan samenwerken?

Bij mij staan de concullega's alvast bij mijn favorieten in mijn webbrowser.



Kruisbestuiving is de beste PR

Vandaag zetten veel mensen enkel in op PR via sociale media, maar offline kan je jezelf en je onderneming soms zoveel beter in de verf zetten.

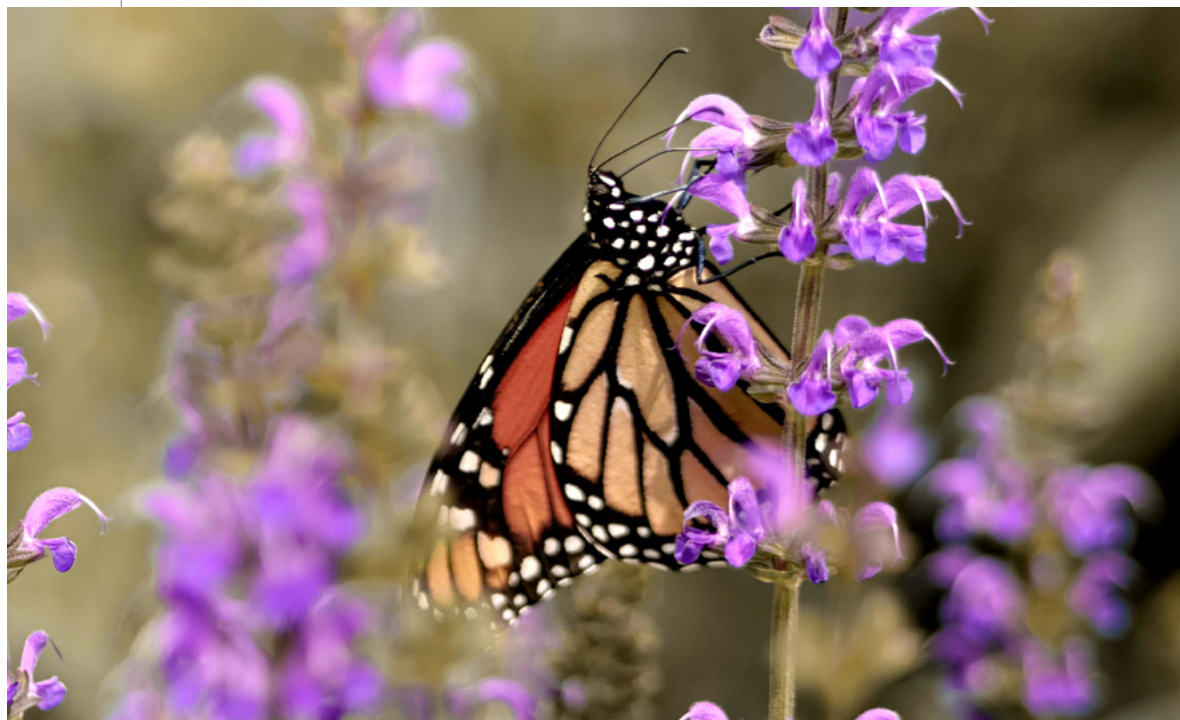
Blijf buiten komen, laat duidelijk horen en zien wie je bent, wat je doet en waar je voor staat.

Ga in dialoog met boeiende gesprekspartners, sta open voor nieuwe inzichten. Investeer geld en tijd in een opleiding. Kortom, sta open voor kruisbestuiving. Het gaat niet altijd om nieuwe klanten aan te trekken. Wanneer er een klik is, word jij misschien wel door jouw nieuw contact aanbevolen. Je vergroot jouw netwerk. Deze contacten zijn onbetaalbaar.

Ik netwerk zelf minstens één maal per maand buiten de deur en via heel verschillende organisaties : Unizo, Markant, Artemis, Open Coffee, BNI (als vervanger of bezoeker), Netwerkers.be, ...

Deze momenten plan ik echt in. Van zodra deze organisaties hun jaarkalender uitsturen, duid ik mijn netwerkmomenten aan.

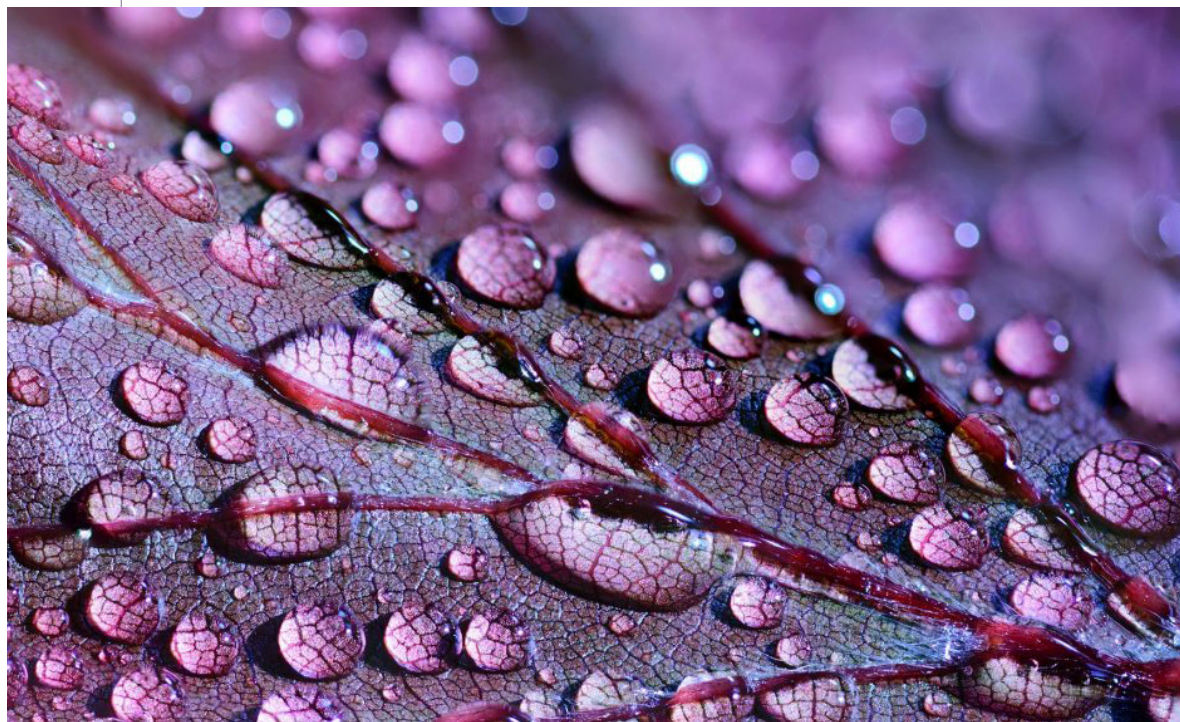
Hoe onderhoud jij jouw netwerk?



Walk your talk, altijd en overal

Koester je bedrijfsimago. Jij bent jouw bedrijf. Je hebt maar één kans om een eerste indruk te maken. Verpruts die dus niet.

Doe ook altijd wat je zegt en zeg wat je doet, zowel tegen klanten als tegen leveranciers. Durf gerust aan tevreden klanten een aanbeveling vragen. Die kan je dan gebruiken op je website en sociale media. **Valse bescheidenheid is nergens voor nodig.** Wanneer je echt goed bent in wat je doet, mag je daar gerust mee naar buitenkomen.



Evolveer om nog meer open te bloeien

Je moet echt **meegaan met je tijd**. Stilstaan is achteruitgaan, wordt vaak gezegd. Wel, het is een waarheid. Iedereen evolueert: je klanten, je leveranciers... dus waarom jij ook niet?

Vasthouden aan wat altijd goed gewerkt heeft, saboteert je groei.

Pas je aanbod regelmatig aan. Experimenteer met nieuwe marketingkanalen. Optimaliseer je kosten. Laat je inspireren door innovatie.



What's next?

Popel je na het lezen van dit e-book om nog een stapje verder te gaan?

Wil je

- > meer AAN je zaak werken
- > jezelf nog beter leren kennen als ondernemer
- > je businessplannen scherpstellen
- > slimmer leren werken vanuit jouw waarden en normen
- > helemaal helder krijgen wie je ideale klant is
- > en nog zoveel meer

Zodat je kan groeien als ondernemer en als mens?

Ja?

Dan ben jij bij AnDless aan het juiste adres.

Ondernemers zoals jij helpen **naar een bloeiend bedrijf waarin je je volledig kunt uitleven in dat wat je het liefste doet, maar waar ook tijd vrijkomt om aan je zaak te werken**, dat is mijn doel.

Benieuwd naar wat ik als ondernemerscoach voor jou kan betekenen?

En naar het traject waarin we **samen op zoek gaan naar jouw waarden en doelen, naar jouw echte missie, zowel op persoonlijk vlak als met je bedrijf?** Zodat jij een manier van ondernemen vindt die helemaal bij jou past.

Klik dan snel op deze [link](#).

Wil je meteen een gratis en vrijblijvend intakegesprek van 30 minuten inplannen om te voelen of er een klik is tussen ons? Dat kan natuurlijk ook via deze [link](#).

Tot binnenkort!

A-typische groetjes

Annelies

