

Onderneem!

Nieuw jaar, nieuwe kansen. Bent u het jaar reeds gestart met een reeks aan nieuwjaarsrecepties? Natuurlijk! Juist nu zijn deze belangrijker dan ooit. Netwerken is het nieuwe ondernemen. Kijk maar naar de razendsnelle veranderingen die websites als Facebook en LinkedIn ons hebben gebracht.



Het gaat er niet meer pur sang om wat je kunt, het is veel interessanter wie je kent. Maak daarom gebruik van uw contacten. Hoe? Ga zitten en pak de (digitale) Rolodex er bij. En de inbox van uw mailprogramma. Kijk wie u regelmatig heeft gesproken. Wie iets voor u kan betekenen en voor wie u iets zou betekenen. Heeft u gesproken met interessante leveranciers die u een inkoopvoordeel kunnen brengen? Weet u zeker van niet? Want ook zij willen hun omzet verhogen. Start 2012 met het analyseren van uw database, benader prospects, klanten en leveranciers met open vizier en zie... het jaar begint actief want de boel wordt in beweging gezet.

Een van de sterke punten van een ondernemer is dat hij/zich zich weet te onderscheiden van de rest. Neem Lisette Sier, oprichtster van het tijdschrift 100% NL Magazine. Dit blad, dat bol staat van de interviews met Bekende Nederlanders in plaats van sterren uit het buitenland, had in het derde kwartaal van vorig jaar een oplage van 105.957, een stijging van 40% ten opzichte van diezelfde periode in 2010. Sier levert deze prestatie in een tijd waarin veel bladenmakers het erg moeilijk hebben. Hoe haar dat in korte tijd gelukt is? Ze heeft een product bedacht dat er nog niet was. Sier en andere ondernemers

bewijzen dat het ook anno 2012 mogelijk is zakelijk succes te boeken. Niet eenvoudig, maar zeer zeker niet onmogelijk. Ander voorbeeld? Een assurantietussenpersoon in Den Haag ging voortvarend over op 'alles via de website'. Dat was lekker makkelijk, het ging automatisch en de adviseurs konden zich beter op de klanten richten. Het resultaat? Teruglopende omzet... hoe kon dat? Het bedrijf analyseerde het klantenbestand. Toen bleek dat 80% van de klanten ouder is dan 54 jaar. Deze mensen brachten liever geen bezoek aan de website om te zoeken naar hetgeen ze wilden. Wat deed het assurantiekantoor? Binnen een week werden alle klanten aangeschreven dat er een nieuwe, heel oude dienst terug was: het verzekeringsspreekuur. Twee adviseurs kregen andere werktijden en blijven tot 21.00 uur bereikbaar voor klanten. Het resultaat? Een groei uit het bestaande klantenbestand van maar liefst 41% omzet!

In een landelijk dagblad (het FD) las ik onlangs over 'Startupbootcamp'. Dit is een internationaal initiatief dat zich ten doel heeft gesteld beginnende ondernemers een vliegende start te bezorgen. De Nederlandse variant hiervan is gefocust op ondernemers in de online media- en technologiebranche. Amsterdam is de vestigingsplaats. Initiatiefnemers, investeerders en mentoren zijn naarstig op

zoek naar jonge ondernemers om in te investeren. Een van de initiatiefnemers stelt "Je kunt je geld beter in startende ondernemers steken dan in de beurs". In deze verwarrende tijden waarin de media ons blijven overspoelen met slecht nieuws over tegenvallende beurzen, omvallende bedrijven en failliet gaande landen, is er toch hoopvol nieuws voor kersverse ondernemers. Gelukkig maar! Want door hun bedrijvigheid en enthousiasme kan het einde van de recessie in zicht komen. Stel jezelf deze vragen: Toon je karakter? Heb je een grote dosis doorzettingsvermogen? Ben je gepassioneerd bezig? Creatief met oplossingen? En daarnaast ook eigenwijs? Ja! Ja! Ja! Ja! Ja! Dan wordt 2012 een mooi jaar!



www.tatjanasormaz.nl