

OLD WAYS

WON'T OPEN

NEW DOORS

Kan ook uw onderneming groeien?

Het antwoord hierop is wat mij betreft eenvoudig: ELKE onderneming kan groeien! De echte vraag is hoeveel kan ik groeien en vervolgens natuurlijk ook; hoe doe ik dat. Groeien is dus voor iedere onderneming mogelijk. Waarom lukt het de een dan wel en de andere niet. Welke factoren spelen een rol. Wat bepaalt of u groeit of gaat groeien. Groei wordt onder andere gerealiseerd door een succesvolle klantenwerving. Maar die groei wordt vaak weer teniet gedaan door een niet optimale strategie en organisatie. En dat is onnodig en zonde. De sleutel tot maximale groei van uw onderneming en winst ligt daarmee bij het verbeteren van uw strategie en uw organisatie.

In dit artikel geef ik u graag een inkijkje in de methode die ik met Mindset Bedrijfsontwikkeling ontwikkeld heb om juist dát te bereiken. Doe er uw voordeel mee!

VERANDEREN OM TE VERBETEREN

Niet elke verandering is een verbetering en dat is precies waarom veel ondernemingen - ongeacht de branche waarin men actief is - stoppen met veranderen. Te vaak geen resultaat halen uit een verandering maakt een organisatie "verander moe". Elke verbetering die behaald wordt zonder verandering is gebaseerd op toeval. "Als u doet wat u deed, krijgt u wat u kreeg", is een geveugeld gezegde en o zo waar. Dus als u andere resultaten wilt dan u haalt en u wilt niet wachten op toeval, dan is een verandering aanbrengen absoluut noodzakelijk!

GROEIPOTENTIEEL

De eerste belangrijke stap die u moet nemen als u wilt groeien is te bepalen waar u op dit moment met uw organisatie staat. Bij het Mindset Groeiplan werk ik in deze fase vooral met cijfers. Cijfers liegen immers niet, althans mits juist geïnterpreteerd. Als u weet waar u met uw organisatie staat, op welke punten u goed scoort en op welke punten verbetering mogelijk is, weet u ook waar uw winst te behalen is. Binnen de methode van Mindset wordt doorgerekend wat een doelstelling u exact oplevert zodat u makkelijk uw prioriteiten in het verbeterproces kunt bepalen.

URGENTIE

Een absolute voorwaarde om veranderingen succesvol door te voeren is overigens het voelen van urgentie. En dan niet alleen bij uzelf, maar bij alle mensen die u nodig heeft in het veranderen (lees: uw medewerkers en/of uw management). Realiseer u daarbij dat cijfers deze mensen niet altijd overtuigen. Voor een ondernemer tonen cijfers de noodzaak tot veranderen. Bij medewerkers kunt u misschien beter op zoek naar de gevolgen die zij in praktische zin ervaren van bepaalde inefficiency. Pas als iedere betrokkene een noodzaak ervaart tot veranderen, is de kans op een succesvolle verandering reëel.

GROEISTRATEGIE

Als het groeipotentieel bepaald is en u weet waar uw prioriteiten liggen, stelt u uw veranderteam



René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning. Met zijn bedrijf helpt hij fitnessondernemers om meer winst te behalen uit hun onderneming. Enerzijds door het ontwikkelen van nieuwe activiteiten, anderzijds door het verbeteren van de strategie en de organisatie. Altijd met het Mindset Groeiplan als basis.

samen. Als u een managementteam heeft ligt het voor de hand dat dit ook het veranderteam is. Heeft u geen managementteam, zoek dan primair medewerkers die u kent als constructief, optimistisch en meedenkend. Mensen die bijdragen aan een positieve sfeer in uw onderneming. Met dit team ontwikkelt u een visie. Hoe wilt u dat de toekomst eruit ziet. Van een proces of misschien zelfs wel van uw onderneming in zijn geheel. Vanuit die visie gaat u op zoek naar mogelijkheden die de doelstelling dichterbij gaan brengen en vanuit die visie en gedachten ontstaan veranderingen.

CHURN STRATEGIE

Een veel voorkomend onderdeel waarop verbetering te behalen valt is het klantbehoud. In de fitnessbranche spreken we vaak van retentie of churn. Elke klant die u niet verliest in een bepaald tijdvak hoeft u ook niet te vervangen voor een nieuwe klant om uw bedrijfsresultaat hetzelfde te houden. Werft u die nieuwe klant toch terwijl de bestaande klant u niet verlaat, dan heeft u immers groei. Een churn-strategie voor een fitnessonderneming hebben we met Mindset wel ontwikkeld, maar het voert te ver om die strategie in dit artikel toe te lichten.

DRAAGVLAK

Misschien wel de allerbelangrijkste stap in een veranderproces is het draagvlak dat u binnen uw organisatie voor de verandering weet te creëren. Communicatie dus. Als u voldoende urgentie heeft weten te kweken in uw organisatie is de veranderingsbereidheid waarschijnlijk al groot. Komt u vervolgens met logische en begrijpelijke veranderingen, dan is

de kans dat uw team de veranderingen gaat dragen aanzienlijk. En bedenk; uw medewerkers hoeven het echt overal mee eens te zijn, maar begrijpen moeten ze het wel willen ze zich achter uw plannen scharen.

VERWIJDER OBSTAKELS

Als er voldoende draagvlak voor uw veranderingen is, zult u ervoor moeten zorgen dat eventuele obstakels verwijderd worden. Hiermee bedoel ik niet alleen zaken of individuen die uw verandering in de weg staan of misschien zelfs onmogelijk maken. Hiermee bedoel ik ook dat u misschien juist voorwaarden moet scheppen die ervoor zorgen dat veranderingen mogelijk worden. Het kan bijvoorbeeld zijn dat u moet schuiven in uw personele bezetting, openingstijden moet aanpassen of andere praktische zaken aan moet passen. Bedenk hierbij dat uw succes bepaald wordt door de bekende zwakste schakel en dat i niet perse een persoon.

SUCCESJES MOET JE VIEREN

Niets stimuleert meer dan het behalen van een succes. Hoe klein ook. Dat geldt voor uw klant die graag af wil vallen en in de eerste 2 weken 3 kilo bij u verliest. En dat geldt ook voor uw medewerkers (en voor uzelf!) die zien en ervaren dat een verandering resultaat oplevert. Juist in de eerste periode na het doorvoeren van een verandering is het vieren van een succesje – hoe klein ook – van enorm belang. Zorg er dus voor dat de resultaten van alle inspanningen meetbaar zijn. Dit kun je doen door het werken met een Business Balanced Scorecard. Toon aan dat de veranderingen resultaat geven, deel dit en vier dit.

BOUW DOOR

Het werken met een Business Balanced Scorecard laat u doorlopend de resultaten van alle inspanningen zien. Een veranderproces is dynamisch en zeker niet “in ijzer gegoten”. Een succesvol veranderproces vraagt bijstelling afhankelijk van de resultaten die geboekt worden. Stel niet te snel bij, maar wees ook niet te voorzichtig in het (beperkt) bijstellen van het veranderproces. En elke bijstelling vraagt opnieuw het verkrijgen van draagvlak en betrokkenheid!

DUS

Maximale groei en maximaal resultaat realiseert u door niet alleen uw klantenwerving optimaal te organiseren maar door tevens uw strategie en organisatie zo in te richten dat u uw klanten bedient op een wijze die zij waarderen.

Bent u geïnteresseerd in het laten groeien van uw onderneming of uw resultaten? Tijdens de FW Top op 20 en 21 september ben ik te vinden op de stand van Bodybiz en verzorg ik op beide dagen een presentatie waarin ik het Mindset Groeiplan toelicht. Waar en wanneer vindt u in het lezingenprogramma op de website van de FW Top.

Wilt u niet wachten met het halen van meer winst, wilt u reageren op dit artikel of gewoon eens van gedachten wisselen? Mail dan naar rwantzing@mndst.nl of bel 0646232385.

RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.