

Uw groei deel 1: Een groeiplan

U werkt hard. U bent druk bezig met uw dagelijkse business. U heeft geen tijd om een goed plan te schrijven. Misschien zit het in uw hoofd, maar u komt er niet aan toe om het goed uit te werken en op papier te zetten. En omdat het niet slecht gaat, denkt u misschien “Ik heb zo’n plan helemaal niet nodig”. Wat u eigenlijk mist is een sparringpartner, iemand die samen met u doelen formuleert en de weg daarnaartoe met u aflegt. Die meedenkt en meedoet.

Een groeiplan

Hoe ziet zo’n plan er eigenlijk uit? Welke keuzes moet ik maken? Een strategisch groeiplan is kort samengevat:

→ Waar sta ik?

→ Waar wil ik naartoe?

→ Hoe kom ik daar?

Zoals wij het zeggen “look forward, reason backward”.

Uitvoering

En als u het plan dan eenmaal heeft, moet het natuurlijk ook uitgevoerd worden. Want u kunt nu eenmaal beter een middelmatig plan hebben en dat goed uitvoeren, dan een goed plan slecht of zelfs niet uitvoeren. U en uw collega’s hebben ook hier geen tijd en focus voor.

U kunt extra hoofden en handen gebruiken met ervaring om mee te sturen naar uw succes.

Als u hierbij hulp kunt gebruiken, bekijk dan onze aanpak op thesourcegroup.nl.

Als u denkt dat wij bij elkaar passen, bel ons dan.

Waarom

Een strategie met een groeiplan:

- geeft richting aan uw ambities
- maakt deze concreet
- is logisch en geeft focus
- zet de neuzen in uw bedrijf één kant op
- geeft aan wat er nodig is om uw doelen duurzaam te verwezenlijken
- geeft sturing aan het dagelijkse werk
- is een baken als het een keer tegen zit
- zet de praktijk in perspectief
“Hoe ver zijn we?”



Tips

1. Kijk eens anders naar uw business. Naar de positionering, naar de propositie, de markt, de doelgroep, de toepassing van uw product of dienst, het team, de processen en systemen. Want als u niets verandert, blijven de resultaten hetzelfde.
2. Kijk of het bedrijf alles voor elkaar heeft. Want zonder house in order is schalen onmogelijk.
3. Trek hier echt tijd voor uit. Het is niet zomaar even iets wat je tussendoor doet.
4. Kijk naar uzelf. Hoe veranderingsgezind bent u eigenlijk? Zonder verandering, geen resultaten. Neemt u zaken van anderen aan? Wat zijn uw sterke en zwakke kanten?
5. Bestudeer uw concurrenten nog eens goed.
6. Kijk nog eens kritisch naar de prijs, het business- en verdienmodel.
7. Evalueer uw team voor uzelf. Is het team goed voor de groei? Zijn er aanvullingen nodig? Is er voldoende uitvoeringskracht?
8. Analyseer uw marketingactiviteiten.
9. Stel vast of uw processen en systemen groeibestendig zijn
10. Zoek een sparringpartner. Als u extra hoofden en handen kunt gebruiken. Met frisse kijk op de business met nieuwe energie en nieuwe doelstellingen.

The Source

Catalyzing growth

The Source bestaat al 15 jaar uit co-entrepeneurs die succesvol helpen de groeiambities van ondernemers te verwezenlijken. Het maken van groeiplannen is uiteraard essentieel. Waar het vaak misgaat is bij een vlekkeloze uitvoering.

Die succesvolle implementatie is de sleutel tot succes. Dat maakt The Source uniek: plannen en uitvoering in één hand, uiteraard samen met u.

Hoe we dat doen?

Kijk op thesourcegroup.nl

Klik hier