



LIFE *Style*
BUSINESS CLUB



Elke maand een

inspirerend werkboek

Welkom nieuw lid!

Wat geweldig dat je hebt gekozen voor een membership bij de Lifestyle Business Club. Het bouwen van een goed gefundeerd netwerk is voor iedere ondernemer onmisbaar. En daar komt Lifestyle Business Club je graag een handje bij helpen! Afgelopen 8 jaar hebben er meer dan 9,000 ondernemers een van onze netwerk evenementen bezocht. Met veel plezier, passie en inspiratie bouwen wij aan het netwerk. Ook internationaal!

Wij zijn op het idee gekomen om deze Business Module Work Book voor jou te ontwikkelen, omdat er ontzettend veel know-how is binnen de community op het gebied van ondernemerschap en lifestyle. Deze kennis willen wij graag overbrengen, om jou als ondernemer een steuntje in de rug te geven. Niets is leuker om van elkaar te leren, elkaar te motiveren en te inspireren.

Dus.. vanaf nu, om het netwerken en ondernemen te ondersteunen, ontvang je iedere maand een module. En niet zomaar een?! Nee een die geschreven is en opgemaakt door onze Sponsors en Partners. Zodat jij weet tot wie jij je kan wenden wanneer je een (ondernemers)vraag hebt.

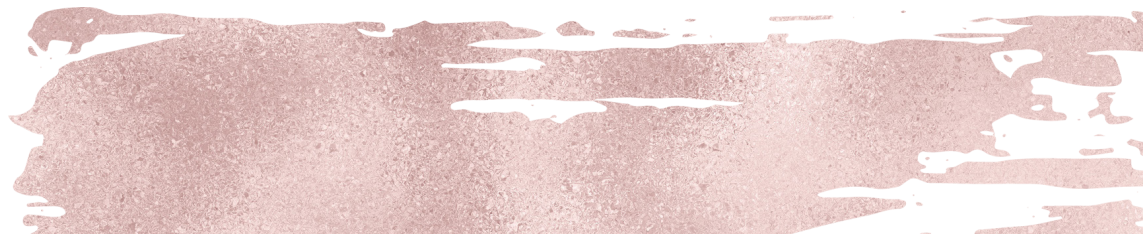
En natuurlijk ook iedere maand een klein kadootje, omdat ondernemen een groot feest is! En wij op deze manier jou laten weten dat we je aanmoedigen.

Neem iedere maand 2-3 uurtjes de tijd om bij alle facetten van ondernemerschap stil te staan. Vul het werkboek in en schakel waar nodig hulp in van een professional. Want de Sponsors en Partners van de Lifestyle Business Club staan klaar om jou te ontzorgen, te ondersteunen en advies te geven.

Maak er een mooi jaar van met mooie connecties en succesvolle samenwerkingen.

Lifestyle Business Club * Connecting for Possibilities

Founder
Erica Meure Pool
& TEAM



In 6 stappen naar missie, visie, kernwaarden en strategie

We starten uiteraard onze Lifestyle Business Module Werkboek met het formuleren van missie, visie, kernwaarde en strategie van jouw onderneming; de heartbeat van iedere ondernemer. Want niets is leuker om weer even de tijd voor jezelf te nemen. Waar sta je nu? Met jouw bedrijf? En als persoon?

Een concrete toekomstvisie hebben voor je bedrijf is essentieel als je wilt groeien. Weten waar je heen wilt en waarom geeft namelijk richting en focus, waardoor je betere keuzes maakt.

Een super leuke uitdaging om dit concreet op papier te zetten! Wij zijn benieuwd, deel je deze ook met ons?

Hoe?

- 1) Begrijp het verschil tussen doel, missie en visie
- 2) Stappenplan voor doelen, missie en visie
- 3) Bepaal positionering
- 4) Vertaling naar actie; positionering
- 5) Maak een moodboard
- 6) Reflecteer



Verschil tussen doel, missie en visie

Wanneer je een plan gaat opstellen is het goed om de verschillen tussen de termen doel, missie en visie te weten. Het lijken op het eerste oog misschien overeenkomende begrippen maar vertegenwoordigen allemaal net iets anders.

Doel

Een doel is een specifieke activiteit waarop jouw bedrijf zich richt. Om resultaten te behalen is het vaak nodig om meerdere doelen te stellen. Een voorbeeld van een doel is: “Over een jaar is de omzet van mijn bedrijf verdubbeld” of “Over twee maanden wil ik een betere scheiding tussen werk en privé hebben gerealiseerd”.

Missie

Een missie is een korte omschrijving van de hogere doelstelling van jouw bedrijf. Het is datgene wat je als bedrijf naar de omgeving wilt uitdragen. Een missie geeft weer waar het bedrijf voor staat.

Visie

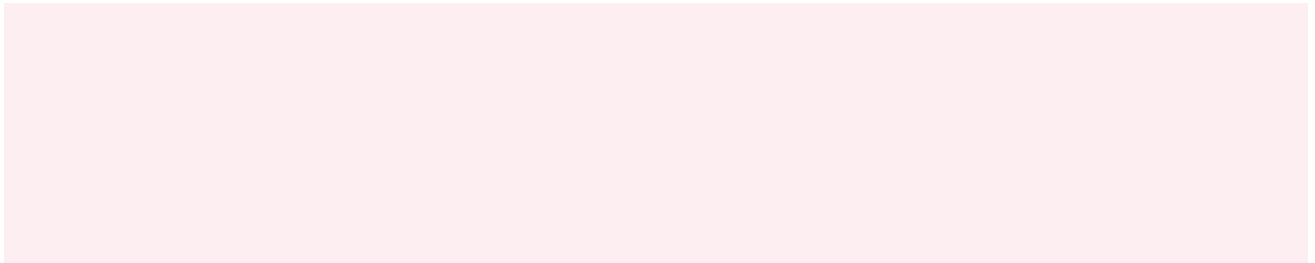
Een visie is het toekomstbeeld van een bedrijf. Het geeft aan wat de dromen voor de toekomst zijn. Aangezien een visie gaat over iets wat pas over langere tijd zal plaatsvinden, wordt deze soms bijgesteld. Om een visie te bepalen moet je bedenken hoe je het bedrijf graag ziet over een aantal jaren en hoe je daar wilt komen.

Stappenplan voor doelen, missie en visie

Het kan best lastig zijn om je doelen, missie en visie te formuleren. Om dit helder te krijgen hebben wij een stappenplan opgesteld. Aan de hand van dit plan kun je een strategie met jouw doelen, missie en visie opstellen.

Stap 1: bedenk wat jij belangrijk vindt

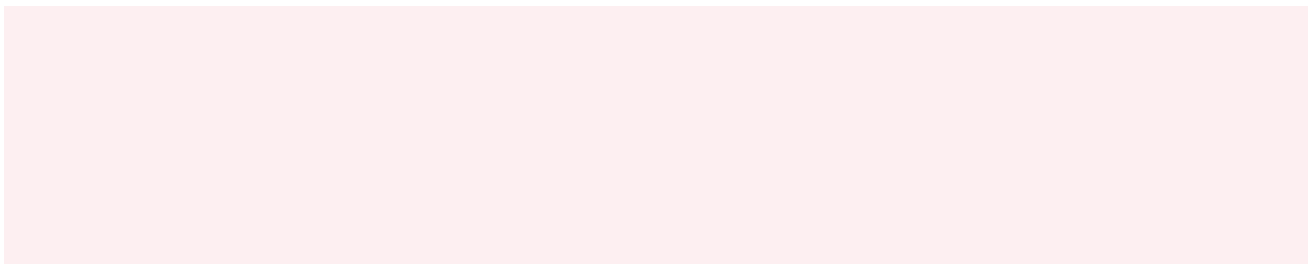
Begin met het bedenken wat jij belangrijk vindt voor het bedrijf op de lange termijn. Door vooruit te kijken kun je kritisch zijn en loskomen uit het dagelijkse patroon.



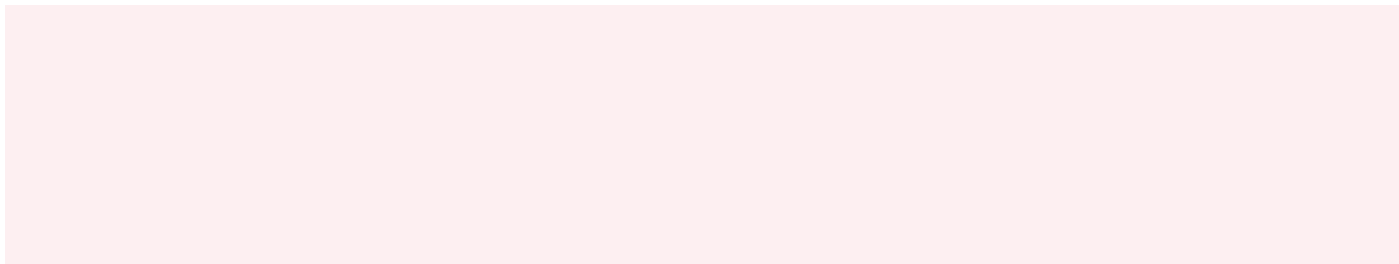
Stap 2: hak deze grote doelen in kleinere doelen om ze haalbaar te maken.

Wanneer je bijvoorbeeld het doel stelt “Ik wil meer producten verkopen” is het belangrijk om deze vervolgens kleiner te maken door doelen te formuleren als: “Ik wil elke maand honderd producten verkopen” of “Over twee maanden wil ik tien producten meer verkopen dan nu”.

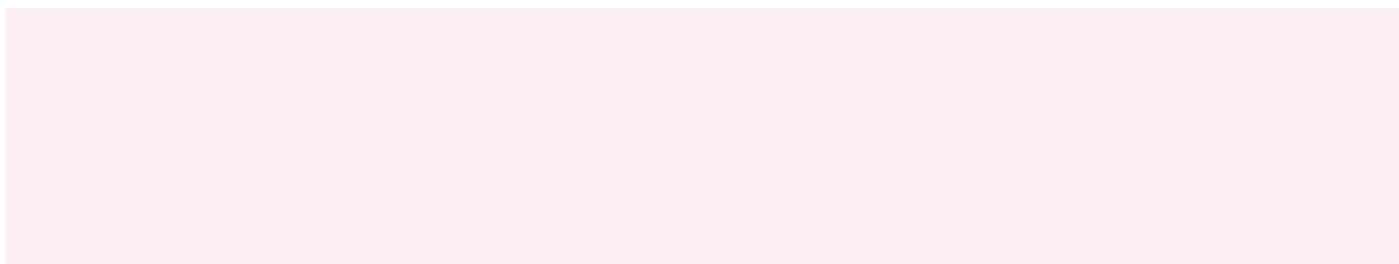
In 5 jaar



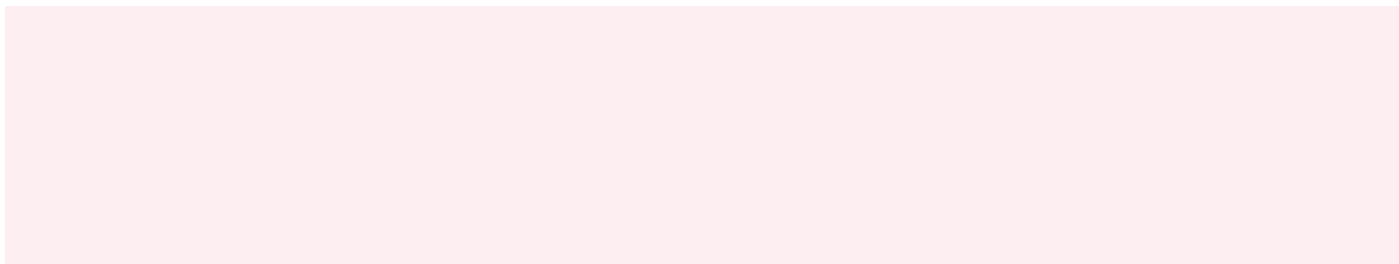
In 3 jaar



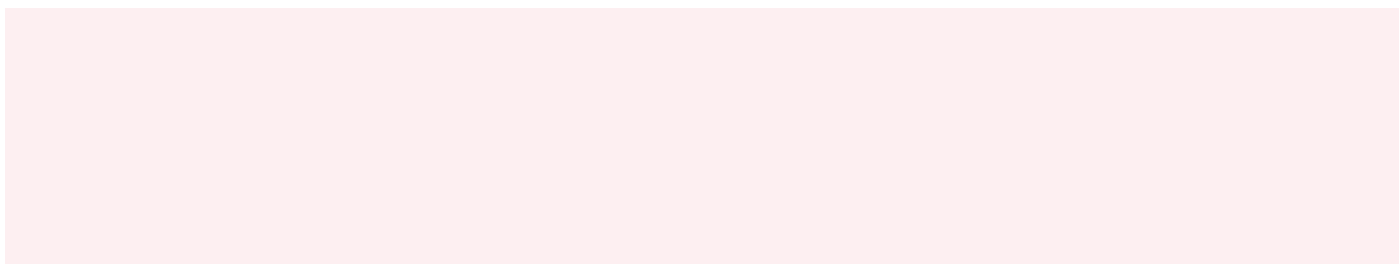
In 1 maanden



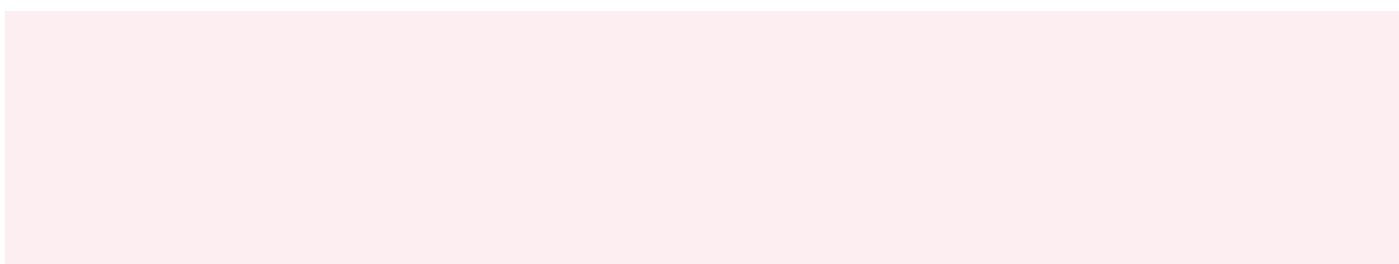
In 6 maanden



In 3 maanden



Deze maand



Stap 3: zorg dat het doel SMART is

SMART staat voor:

Specifiek – Maak het doel duidelijk en concreet. Zorg dat het een waarneembaar doel wordt door er bijvoorbeeld een getal, bedrag of percentage aan toe te voegen.

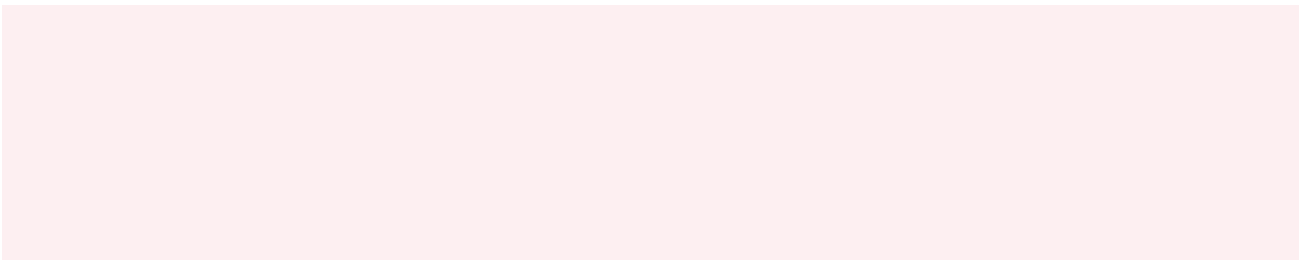
Meetbaar – Om uiteindelijk te kunnen bepalen of je het doel gehaald hebt, is het belangrijk dat je het kunt meten. Bedenk waar je nu staat en hoe je de voortgang van het doel gaat meten. Stel bijvoorbeeld een methode op waarmee je de status van het doel kunt meten.

Acceptabel – Wanneer je een eenmanszaak hebt is dit punt van belang wanneer je met zakenpartners werkt. Ook wanneer je werknemers hebt is het belangrijk dat zij het doel ook accepteren. Is dit niet het geval, dan is het lastig om het doel te behalen. Het is daarom verstandig om partners en werknemers te betrekken bij het opstellen van doelstellingen.

Realistisch – Bedenk of het doel haalbaar en uitvoerbaar is. Zijn er voldoende kennis en middelen om het doel te realiseren? Wanneer je realistische doelen stelt zal dit motiverend zijn, onrealistische doelen zijn demotiverend.

Tijdgebonden – Dit is voornamelijk relevant voor korte termijn doelen. Wanneer begin je met het realiseren van het doel? Wanneer is het doel bereikt? Door je dit af te vragen is de kans groter dat het doel zal worden behaald.

Mijn doel: Specifiek * meetbaar * acceptabel * realistisch * tijdgebonden



Step 4: bepaal de missie aan de hand van specifieke vragen

De missie van het bedrijf kan worden bepaald aan de hand van de volgende vragen:

Wie zijn we en wat doen we?

Wie zijn onze klanten?

Wat betekent het bedrijf voor onze klanten?

Wat zijn onze normen, waarden en overtuigingen?

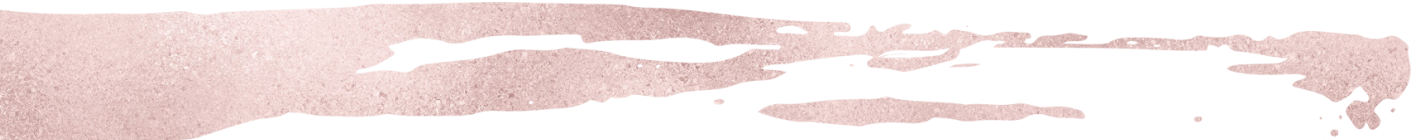
Wat zijn onze intenties en ambities?

Stap 5: bepaal de visie aan de hand van specifieke vragen

De visie van het bedrijf kan worden bepaald aan de hand van de volgende vragen:

Hoe ziet de omgeving er voor ons bedrijf uit in de toekomst?

Welke klanten willen wij (dan) gaan aantrekken?



Waar wil je staan?

Wat wil je bereikt hebben?

Hoe bereik je jouw gedroomde positie?

Met de antwoorden op deze vragen kun je vervolgens een visie formuleren.



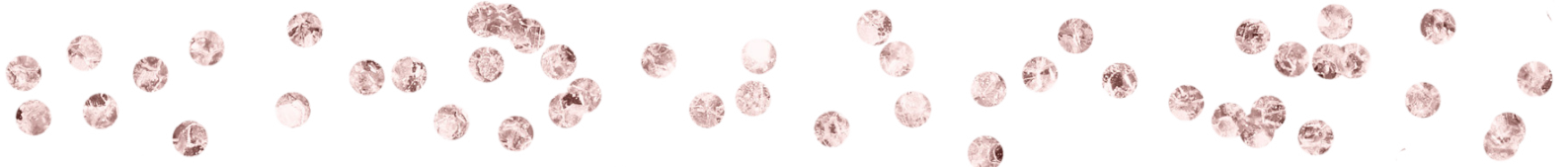
WORK
LIKE A
BOSS!

Vertaling naar actie

Wanneer je alle doelen hebt opgesteld en een visie en missie hebt geformuleerd, is het tijd om in actie te komen. Wanneer je dit niet doet blijft de strategie iets waar je trots op mag zijn, maar heb je er geen profijt van.

Bepaal een aantal doelen waar je je als eerst op wilt gaan focussen. Je kunt immers niet alles tegelijk.

De doelen waarop ik me wil focussen:



Pak deze doelen actief en concreet aan. Houdt de voortgang bij en zet een tandje bij wanneer je de doelen nog niet haalt. Je zult zien dat wanneer je de doelen haalt, je meer zelfvertrouwen en zekerheid krijgt.

Kun je nu een creatieve uiting maken (slogan, beeld, of tekening) die voldoet aan:

- Geloofwaardig ten opzichte van de identiteit
- Relevant voor je nummer 1 doelgroep
- Onderscheidend ten opzichte van je concurrent of partner

*Marketingprofessionals
herkennen dit als
'positionering'.*

Step 6 Maak een moodboard/visionboard

Het verschil; een moodboard maak je bijvoorbeeld als je een styling klus hebt, en een sfeerbeeld neer wilt zetten. Een visionboard is iets wat je maakt om je doelen en je manier van leven helder te krijgen. Het is je toekomstvisie.

Ga nu aan de slag met jouw Visionboard! Hoe?

Door plaatjes uit tijdschriften te knippen en op een canvas te plakken. Lekker groot, dan heb je veel ruimte. En zo kom je er gaandeweg achter welke woorden (termen) voor jou belangrijk zijn. Wat overheerst op jouw board (rust, reizen, carrière maken, een huis kopen, materiële zaken, persoonlijke groei, zakelijke groei), en welke dromen wil je echt nog waar gaan maken. En als je dat op dit moment niet zo heel goed weet, is een visionboard juist een manier om er op een speelse wijze achter te komen.



LIFE *Style*
BUSINESS CLUB

Designed by

Superfan
Factory