

4 VOORTEKENS DAT U BUSINESSCOACH MOET WORDEN



Uw klanten willen meer

Ze hebben prognoses en strategisch advies nodig – of het nu van u of uw concurrent komt...



U wilt meer inkomsten

Meer services + meer waarde = meer geld.



U wilt voorkomen dat uw klanten weglopen

Word een essentieel onderdeel van hun bedrijf, dan hebben ze geen reden om weg te gaan.



U wilt waarde voor uw geld

Laat uw beste werknemers doen waar ze goed in zijn - en laat ze vooral geen tijd besteden aan alledaags administratiewerk.



Herkenbaar? Dan is het een goed idee om ook businesscoach te worden.

Maar hoe?

Om te beginnen heeft u **een plan** nodig. Daarmee laat u uw klanten zien wat ze van u, hun nieuwe businesscoach, kunnen verwachten. Volg deze stappen:



Stel doelen vast, samen met uw klant

Wil hij differentiëren, groeien? Op lokaal niveau, of in het buitenland? En op welke termijn?



Hoe bereikt u die doelen?

Wat moet er veranderen? Moeten er zaken worden opgeofferd? Help uw klant om realistische verwachtingen neer te zetten.



Bepaal waar de kansen liggen

Zit er een gat in de markt? Wat kan uw klant doen om zijn positie te versterken? En kan hij het zich veroorloven?



Stel een tijdlijn vast

Definieer realistische doelen en besluit welke voorbereidingen nodig zijn. En vergeet niet om externe invloeden zoals btw en trends in de branche mee te nemen.



Spreek af hoe het succes te meten

Wil uw klant zijn bedrijf laten overleven? Of binnen 5 jaar de winst verdubbelen? Bespreek ook hoe u succes gaat meten en waaraan u het toetst.