

## STROOMLIJN JE BEDRIJF

Je hebt de eerste deals binnen! Yes!

Nu begint het leuke gedeelte. Je gaat het werk doen.

Soms ben je super enthousiast om aan een project te werken. En op andere momenten blijf je liever in bed liggen. Hoe dan ook, er moet iets gedaan worden als je geld wilt verdienen (en uiteindelijk een bedrijf wilt opbouwen).

Het belangrijkste om te onthouden als je met een klant aan de slag gaat, is dit: alles draait om duidelijkheid.

Er mag nooit een moment komen waarop de klant in verwarring is over wat de volgende stap is. Als de klant onduidelijkheid ervaart, creëert dat spanning en zal hij aarzelen om verder te gaan. Na elk telefoontje en in elke e-mail moet er een duidelijk plan zijn voor wat komen gaat.

Klinkt dit bekend? Het draait om een procesplan.

**Gebruik templates.** In de kennisbibliotheek vind je templates die je zullen helpen om je werk beter te stroomlijnen. Wil je een website wireframen? Gebruik de wireframe template voor websites. Wil je een offerte maken? Gebruik het template voor offertes.

Zo makkelijk is het echt. Templates maken het werk makkelijker.

## STROOMLIJN JE BEDRIJF

**Maak feedback makkelijk.** Bepaal wat voor jou de eenvoudigste methode is om feedback te ontvangen en te geven aan je klanten, en gebruik dit dan ook. Als jij in het contract aanbiedt om af en toe het werk van je klanten te herzien, zorg er dan voor dat de klant precies weet hoe en wanneer dit in z'n werk gaat.

**Eenvoud is essentieel.** Als je vastloopt bij een project en denkt: "Er moet een gemakkelijkere manier zijn om dit te zeggen / doen" ... die is er waarschijnlijk. Je kunt het je niet veroorloven om de zaken voor je klant of voor jezelf ingewikkeld te maken. Ga niet iedere keer het wiel opnieuw uitvinden. Creëer systemen, strijk je processen glad en houd je aan het plan. Hierdoor kun je je bedrijf opschalen zonder er gek van te worden. Voor je het weet kun je meer werk verzetten dan ooit in minder uren dan je nu gewend bent.

**Delegeer alles wat je niet kunt of wil doen.** Als je weet dat je niet van design houdt, is er waarschijnlijk een andere gids die het beter, sneller en slimmer kan dan jij. Laat hen het doen. Dat is een van de beste onderdelen van dit programma: je wordt omringd door mensen die gespecialiseerd zijn in iets anders dan jij. Profiteer ervan.

Als je je werk uitbesteedt, doe dat dan slim. Zorg voor één plek waar alle documenten en informatie worden opgeslagen, en zorg dat je daar een procesplan voor hebt.

Een andere mogelijkheid om taken te delegeren is samen te werken met een Virtueel Assistent, zodat jij je handen vrij hebt om te werken aan sales en tijd hebt om aandacht aan je klanten te geven.

## STROOMLIJN JE BEDRIJF

Te doen deze week:

1. Gebruik een tool waarmee je je feedbackproces kunt stroomlijnen. Check de resourceslijst in de kennisbank of daar tools vermeld staan. Heb je zelf een tool waar je tevreden over bent, deel deze in het document. Zo inspireer je elkaar.
2. Maak een overzicht met taken die je wilt delegeren dit kan een andere gecertificeerde gids zijn of bijvoorbeeld een Virtueel Assistent.
3. Zorg dat je systemen ingericht zijn om met nieuwe klanten te gaan werken. Gebruik de template Proces Salesflow uit de kennisbank.