

Het starten van een eigen bedrijf (XI)

LORRAINE VESTERINK GEEFT HET GOEDE VOORBEELD: ZE STRAALT EN INSPIREERT. ZO LEEFT EN WERKT ZE EN DAT WIL ZE OOK OP DE LEZER VAN ESTHÉTICIENNE OVERBRENGEN. WANT ALS U GAAT VOOR UW SALON EN ER MET AL UW PASSIE WERK VAN MAAKT, DAN ZULT U ZEKER EEN GESLAAGD ONDERNEMER WORDEN, ZO IS DE OVERTUIGING VAN LORRAINE. PASSIE EN VITALITEIT, DAAR DRAAIT HET OM. PASSIEVITALITEIT NOEMT ZIJ DAT. DAT KUNT U IN TIEN STAPPEN BEREIKEN.

10 TIPS VOOR EEN GOEDLOPENDE SALON (I)

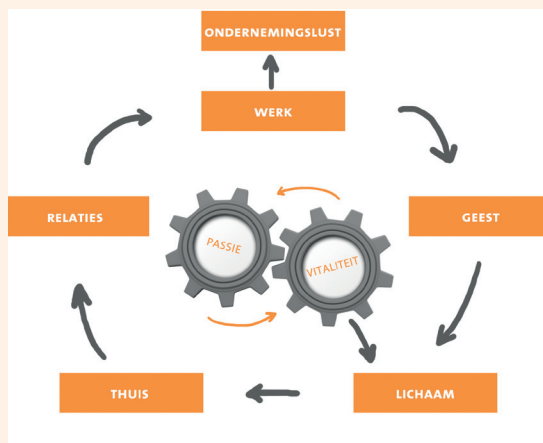
Gaan voor uw droom vanuit tien vuistregels. Dan gaat het onder meer om hard werken én hard ontspannen. Lorraine Vesterink: "Want als u tussendoor niet ontspant, dan laadt u onvoldoende op. Voor het starten, en ook voor het succesvol blijven ondernemen, is energie en een goede conditie een halszaak." Nog een ander belangrijk punt is uw ondernemersdenkstijl. Van daaruit komt uw passie en uw instituut.

DENKSTIJL

Iedereen zit anders in elkaar en vaak heeft iedere ondernemer een andere denkstijl. Het kan zijn dat uw denkstijl het meest overeenkomt met die van de pionier, van de verkoper, de manager of de vakman. Elke stijl kent sterkere en zwakkere punten. Lorraine: "Als u zich daarvan bewust bent, dan kunt u uw voordeel doen met de sterke punten en oplossingen zoeken voor uw zwakkere." Zo bruist de pionier van de ideeën. Hij is op zoek naar erkenning, dat is de drijfveer van zijn handelen. Maar hij raakt snel verveeld en zoekt regelmatig nieuwe uitdagingen. En hij heeft meestal minder oog voor de details. De verkoper gaat graag met mensen om en kan zich goed inleven in de wensen van zijn cliënten. Zijn drijfveer is acceptatie door de omgeving. Zijn zwakke kant is dat hij moeite heeft met het nemen van snelle en zakelijke beslissingen. De vakman, vaak past de schoonheidsspecialist in dit 'hokje', is doorgaans goed op de hoogte van alle ontwikkelingen op zijn vakgebied. Hij werkt het liefst alleen, is kritisch en toch ook realistisch. Hij zou wel moeten werken aan het verbeteren van de communicatie met zijn cliënten. De manager tot slot is goed in het structureren van een bedrijf en het beheren van de dagelijkse gang van zaken. Maar omgaan met veranderingen is voor hem meestal lastig. Niet alleen adviseert Lorraine om uzelf af te vragen welk type het best bij u past, maar ook om die kennis te gebruiken bij onder meer het schrijven van uw ondernemingsplan.

DOEN

Ondernemen is doen. Dat is de overtuiging van Lorraine. "Uiteraard moet u, als u een eigen bedrijf start, wel veel bedenken. Zoals onder meer over de strategie die u wilt volgen. En een gedegen ondernemingsplan opzetten. Maar al dat denkwerk kost misschien tien procent van de tijd die nodig is om een goed lopend bedrijf te starten of te behouden. De rest, de overige 90 procent, is gewoon doen." En om dat gestructureerd te kunnen doen, is het handig het stappenplan van Lorraine te volgen. In dit nummer leest u meer over de eerste vijf stappen. Stap 1 is 'Work hard, play hard en rest hard'. De vier pijlers daarvan zijn hard werken, sporten, intensief ontspannen en focus hebben. Lorraine: "Ik werk heel hard. Maar als ik dat alleen maar doe, dan word ik onrustig.



De cruciale zaken in het leven staan met elkaar in verbinding en kunnen elkaar beïnvloeden. Als u in de positieve spiraal zit, zult u zich niet zo snel door een kleine tegenvaller uit balans laten brengen.

Als ik geen tijd neem om te sporten, dan heb ik geen energie meer om hard door te gaan. Ik moet me op tijd opladen." Juist als u het druk hebt, dan is het lastiger om tijd te maken voor ontspanning. "Toch is dat heel belangrijk", zo betoogt Lorraine: "Door regelmatig te ontspannen, kan het lichaam herstellen van de dagelijkse stress. Hierdoor kunt u stressgerelateerde klachten voorkomen en krijgt u ook meer energie." Naast sporten zijn er veel andere manieren om even tot rust te komen, zoals door het lezen van een boek, een saunabezoek, mediteren of in de tuin een kopje koffie drinken. "Kies die manier die op dat moment het beste bij u past." Bij focussen denkt Lorraine aan het geconcentreerd uitvoeren van uw vak: "Als een cliënt in uw stoel ligt, dan bent u daar met uw volle aandacht bij. Zorg ervoor dat u niet afgeleid kan worden door een rinkelende telefoon, of door een klopje op de deur van een medewerker of familielid. Dit klinkt misschien cliché, maar drie op de vier mensen heeft moeite met deze eerste stap."

ONTDEKKINGSREIS

De tweede stap, de ontdekkingsreis, bestaat uit de pijlers afstand nemen, vallen en opstaan, open staan voor anderen en omgaan met onzekerheid. Lorraine: "Als u nog niet weet waar precies uw passie ligt, dan kunt u op ontdekkingsreis gaan. Dat kan ook letterlijk: boek een vakantie en neem afstand van de dagelijkse beslommeringen. Dan kunt u nadenken over waar u staat en over de vraag of u het leven leeft dat u voor ogen had." De andere pijlers passen daarbij, zoals de onzekerheid: "Daarmee moet u om

kunnen gaan in de voorgaande vragen. En durf keuzes te maken." De volgende stap sluit daarop aan: Doe wat u eigenlijk niet durft. "Bij het maken van keuzes blijft er altijd de onzekerheid of de stap die u wilt kiezen wel de beste is en of dit het beste resultaat oplevert. Zet die stap waar u achter staat en laat u niet beïnvloeden door mensen die het er niet helemaal mee eens zijn." Een kanttekening maakt Lorraine voor uw partner: "Uw levenspartner moet wel altijd achter uw beslissingen staan. Als u een eigen bedrijf wilt starten en hij of zij is het er niet mee eens, dan wordt het ook niets. Ofwel uw relatie houdt geen stand, ofwel uw salon komt niet goed van de grond. Als u een eigen salon start, bedenk dit dan: uw droom is voor uw salon. Hoe gaat hij er precies uit zien, ook als u al een salon hebt en u wilt verandering. Wilt u personeel en zo ja, wat zijn uw wensen daarin. Vertaal uw dromen in beelden, denk alles goed uit. Hierdoor vergroot u de kans dat uw dromen uitkomen." Vertrouwen hebben in uzelf is een belangrijke

NETWERKEN

NETWERKEN IS EEN ONDERDEEL VAN DE STAP 'LAAT JE ZIEN'. EEN VAN DE BELANGRIJKSTE STAPPEN OM SUCCESVOL TE WORDEN EN TE BLIJVEN. DAT IS OOK DE STELLIGE OVERTUIGING VAN SCHOONHEIDSSPECIALIST CLAIRE METTROP, DIRECTEUR VAN INSTITUT DE BEAUTÉ SALON CLAIRE IN HAARLEM EN VAN EM & CL TRADE, IMPORTEUR VAN COSMETICA. CLAIRE IS EEN ENTHOUSIASTE VAKVROUW EN DAT DRAAGT ZE GRAAG UIT. DIE MOGELIJKHEID KRIJGT ZE ONDER MEER WEKELIJKS TIJDENS DE ONTBIJTSESSIE VAN BNI, HET WERELDWIJDE BUSINESS NETWORK INTERNATIONAL: "IEDERE WEEK WEER VERTEL IK IN 60 SECONDEN OP EEN NET ANDERE WIJZE WAT MIJN BEDRIJF DOET, WAAR IK VOOR STA EN WAT VOOR CLIËNTEN IK ZOEK. EN IEDERE DRIE MAANDEN KAN DAT IN VIJFTIEN MINUTEN WAT UITGEBREIDER." CLAIRE IS TROTS OP HAAR BEROEP EN VERTELT ER GRAAG OVER: "DOOR MIJN ENTHOUSIASME MERK IK DAT IK VOORTDUREND NIEUWE CLIËNTEN KRIJG. DE ZAKENMENSEN UIT HET BNI WETEN MIJ TE VINDEN, ZE WETEN WAT VOOR WERK IK DOE. ALS ZIJ IN HUN NETWERK MENSEN ONTMOETEN DIE EEN SCHOONHEIDSSPECIALIST ZOEKEN, DAN VERWIJZEN ZE ONMIDDELIJK NAAR MIJ. OOK KADERLEDEN UIT DE ONDERNEMINGEN VAN MEDELEDEN WETEN DE WEG NAAR MIJ TE VINDEN." EN CLAIRE DOET MEER. ZO PRAAT ZE OP FEESTJES MET HARTSTOCHT OVER HAAR WERK, WAARDOOR ZE MENSEN NAAR HAAR SALON TREKT. EN ZE IS LID VAN DE RAAD VAN ADVIES VAN DE STADSCHOUWBURG EN HET CONCERTGEBOUW IN HAARLEM. "IN DEZE FUNCTIE BEN IK GEÏNTERVIEWD, WAARBIJ OOK MIJN WERK AAN BOD KWAM. DOOR HET ARTIKEL IN HET JAARVERSLAG HEEFT MIJN INSTITUUT OOK WEER AANDACHT GEKREGEN. DAT WERPT ZIJN VRUCHTEN AF. NIET ALLEEN HOREN POTENTIËLE CLIËNTEN ZO OVER MIJN SALON, MAAR OOK BEZOEK IK DOOR DEZE FUNCTIE INTERESSANTE CULTURELE AVONDEN. HET IS VOOR MIJ HEEL BOEIEND OM MENSEN UIT DIVERSE KRINGEN TE ONTMOETEN EN ZO DE MOGELIJKHEID TE HEBBEN OOK OVER MIJN PASSIE TE PRATEN."



Schoonheidsspecialist Claire Mettrop, directeur van Institut de Beauté Salon Claire in Haarlem en van EM & CL Trade, importeur van cosmetica, vertelt graag en met passie over haar beroep.



pijler van de vierde stap 'Geloof erin en ga ervoor'. Als u niet in uzelf gelooft, als u niet zeker weet dat uw behandeling effectief is, hoe kunt u dan uw cliënten daarvan overtuigen?" Dat geldt ook voor het aanvragen van een financiering. "Er is altijd plek voor een nieuwe salon als u zich maar genoeg van een ander onderscheidt. Laat in uw ondernemingsplan zien dat u grote kans van slagen hebt, dan zult u ook eerder een lening kunnen afsluiten. Uiteraard neemt u een risico, maar wat heeft u echt te verliezen? Bovendien kunt u achteraf altijd zeggen dat u in ieder geval geprobeerd heeft uw dromen na te streven waardoor u geen spijt zult hebben van een gemiste kans."

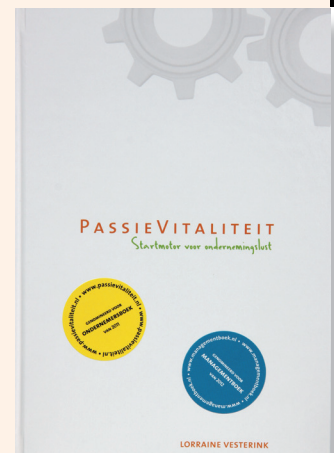
LAAT U ZIEN

'Laat u zien' is de vijfde stap die nodig is om uzelf beter te leren kennen en te weten wat u nodig heeft. Lorraine: "Als u eens een mindere dag heeft, dan kunt u door het doornemen van alle tien de stappen achterhalen wat er op dat moment schort. Als u daar wat aan doet, zult u merken dat u minder snel van de wijs te brengen bent." De pijlers van stap vijf zijn contacten opbouwen, deze onderhouden, discipline hebben en geven. Netwerken, dat is waar Lorraine het over heeft: "Laat zien wat uw passie is en zorg ervoor dat anderen u en uw toegevoegde waarde ook zien." Om te kunnen netwerken is goed luisteren van wezenlijk belang want u moet ontdekken wat voor degene waarmee u in gesprek bent belangrijk is, wat hij nodig heeft. Netwerken kost wel tijd en energie, het is eigenlijk veel geven, maar u kunt er ook veel uithalen. Lorraine: "Het is een win-winsituatie." Ze vult aan: "Ga regelmatig naar een bijeenkomst van eenzelfde club of organisatie. Zo bouwt u een band op." Het laten zien is niet alleen letterlijk op te vatten, want de ondernemster praat ook over het laten zien op de social media. "Maak bijvoorbeeld een blog aan. En vertel over uw specialisme. Als u een huid met acne zodanig kunt behandelen, dat iemand er daardoor veel beter en stralender uitziet, dan zult u, door dat te delen, anderen die met dezelfde kwaal kampen naar uw instituut trekken. Bovendien snappen mensen met een 'normale' huid wel dat u ook hun huid kunt laten stralen. Laat zien wat uw passie en uw toegevoegde waarde is." In een volgend nummer komen de volgende vijf stappen aan bod. Volgt u alle stappen, dan zult u met passie uw onderneming starten en succesvol zijn, zo is de overtuiging van Lorraine.

Bronnen:

L. Vesterink, *PassieVitaliteit*, uitg Younique Creations, ISBN: 9789081361224.
Dr. M.P. Driessen, *De ondernemende ondernemer*, uitg De Ronde Tafel, ISBN: 9789081101943.

Een stralende Lorraine Vesterink praat over passie en vitaliteit.



Het boek: PassieVitaliteit, Startmotor voor ondernemingslust, is geschreven door zangeres, schrijfster en eigenaar van De Unieke Ondernemer Lorraine Vesterink. Dit boek is genomineerd voor het Ondernemersboek 2011 en voor het Managementboek van 2012. Niet alleen het lezen helpt u verder, ook het doen van de test op www.passievitaliteit.nl. Na het maken van de test ontvangt u gratis een persoonlijk rapport. Esthéticienne verloopt een gesigneerd boek onder haar lezers met de leukste inzendingen (kijk via twitter: @lorraineve, facebook of via de redactie, dan stuurt Lorraine het boek naar de winnaar) met een originele tip of reactie op PassieVitaliteit.