

HET STARTEN VAN EEN EIGEN BEDRIJF (XII)

PASSIE EN VITALITEIT, DAAR DRAAIT HET OM, ZOWEL IN HET LEVEN ALS BIJ HET STARTEN VAN EEN EIGEN BEDRIJF. PASSIEVITALITEIT NOEMT LORRAINE VESTERINK DAT EN DIT KUN JE IN TIEN STAPPEN BEREIKEN. WANT ALS JE MET PASSIE JE SALON START OF UITBREIDT, DAN WERK JE MET PLEZIER. LORRAINE: "HIERDOOR BEREIK JE MEER RESULTAAT, ZOWEL IN JE WERK ALS IN JE HELE LEVEN. ONDERNEMINGSLUST LOONT!"

10 TIPS VOOR EEN GOEDLOPENDE SALON (II)



44

Tijdens een workshop vullen twee deelnemers de PassieVitaliteitstest in.



VERLOTING BOEK
LORRAINE VESTERINK SCHREEF HET BOEK: PASSIEVITALITEIT, STARTMOTOR VOOR ONDERNEMINGSLUST. DIT BOEK IS GENOMINEERD VOOR HET ONDERNEMERS-BOEK 2011 EN VOOR HET MANAGEMENT-BOEK VAN 2012. OOK GEEFT DEZE ZANGERES, SCHRIJVER EN EIGENAAR VAN DE UNIEKE ONDERNEMER WORKSHOPS EN LEZINGEN OVER PASSIEVITALITEIT. ESTHÉTICIENNE VERLOOT EEN GESIGNEERD BOEK ONDER HAAR LEZERS MET DE LEUKSTE INZENDINGEN VAN EEN ORIGINELE TIP OF REACTIE OP PASSIEVITALITEIT. STUUR JE REACTIE NAAR: REDACTIE@ESTHÉTICIENNE.NL EN WIE WEEFT KRIJGT JIJ HAAR BOEK EN INSPIREER JE MET JE TIP JE BEAUTYCOLLEGA'S.

In het vorige nummer van Esthéticienne heb je de eerste vijf stappen kunnen lezen om je eigen passievitaliteit te ontwikkelen of te versterken. De volgende vijf onderdelen komen nu aan bod, door-drenkt met voorbeelden uit de praktijk. Hoofdredacteur van dit vakblad, Yvonne de Leeuw, raakte zo geïnspireerd door Lorraine dat ze het aandurfde de passievitaliteitstest te doen. Dat bracht haar heel veel nieuwe ideeën en inzichten die ze graag met u deelt.

LEERGIERIG

Wees leergierig is de zesde stap die tot succes leidt. Lorraine: "Cruciale eigenschappen daarvoor, zijn goed kunnen luisteren, samenvatten en doorvragen. Als je een nieuwe cliënt krijgt, dan is het heel belangrijk te weten wat hij of zij verwacht en dat kun je op deze wijze te weten komen. Als je wezenlijk geïnteresseerd bent in de ander, dan leer je die ander, met al zijn wensen, op deze manier kennen. Vat wel regelmatig het verhaal samen om te checken of je alles goed hebt begrepen." Luisteren is belangrijker dan zelf je verhaal vertellen, is de mening van Lorraine. "Je cliënt betaalt jou toch niet om jouw verhaal over bijvoorbeeld je kinderen aan te horen? Luister juist naar je cliënt. Want dat is een belangrijke reden dat zij komt, dat er iemand naar haar relaas luistert. Niet alleen de kwaliteit van jouw behandeling, ook jouw interesse in je cliënt bepaalt het succes van je salon. Leef mee. Maar blijf wel jezelf, want daardoor sta je meer open voor anderen." Daar hoort ook bij dat je je kleedt zoals iemand die je graag wilt zijn. "Zelfs als je een boodschap doet, moet je goed gekleed en verzorgd zijn; dat is een onderdeel van je vak. Want je kunt (potentiële) cliënten tegenkomen en die zien hun schoonheids-specialist graag zo." Het grondig lezen van Esthéticienne hoort eveneens bij het leergierig zijn: "Houd je vakliteratuur goed bij, dan blijf je op de hoogte. Verder is ook het beursbezoek van groot belang. Ik hoor wel eens dat er op een beurs nooit wat nieuws te zien is. Maar sla maar eens een paar jaar over, dan zul je versteld staan van de ontwikkelingen die je daardoor gemist hebt." Stap zeven gaat over positief zijn, met de belangrijke pijler: praat altijd positief over je bedrijf. Lorraine: "Vertel je cliënten nooit dat het niet goed gaat met je salon, of dat je agenda te leeg is. Iedereen wil toch door een succesvolle specialist geholpen worden? Sterker nog: ze willen de beste! Zelfs al heb je een dag geen enkele afspraak, doe dan toch alsof het lastig is een nieuwe cliënt op de gewenste tijd in te plannen." Ze voegt echter wel toe dat je in deze crisistijd je cliënten meer tegemoet moet treden dan anders het geval zou zijn: "Als jouw cliënt de hele dag werkt en graag daarna naar jouw salon wil komen, pas dan je sluitingstijd aan. Of start een keertje wat eerder als je cliënt bijvoorbeeld voor een belangrijke afspraak toch graag eerst voor een behandeling bij jou langs wil komen." Een positieve benadering hoort daar ook

bij: "Vertel dat je de mooie huid nog mooier wil maken. Als je cliënt hoort dat haar huid er zeer slecht uitziet, dan geeft dat een deuk in het zelfvertrouwen. Dat geldt ook voor jezelf." De auteur van het boek Passievitaliteit: "Geef eveneens complimenten aan jezelf. Ga bijvoorbeeld aan het eind van de dag na welke vijf dingen je goed hebt gedaan. Klop jezelf letterlijk op de schouder met teksten als: 'Wat heb ik die cliënt goed te woord gestaan'."

POSITIEF

Verzamel positief ingestelde mensen om je heen. Lorraine: "Niet alleen is het zonde van je tijd om met een negatievevingel op te trekken, het kost ook veel te veel negatieve energie. Werk je met anderen samen, wat in deze tijd toch wel een basis is voor succesvol ondernemen, zorg dan dat ze een positieve uitstraling hebben en blij in het leven staan. Dat heeft zijn weerslag op jou." Wees verantwoordelijk voor het resultaat is de achtste stap. Lorraine: "Het klinkt misschien overdreven, maar bekijk elke week je cijfers en vergelijk die met je doelen. Dan weet je meteen waar je aan toe bent en kun je direct ingrijpen als dat nodig is." Ze vervolgt: "Het grote doel, waarom je met je salon wilt gaan starten, is bijvoorbeeld het mooier maken van de huid van je cliënten. Een subdoel daarvan is dat je daarmee een bepaald inkomen wilt genereren. Daarom ken je de cijfers van de omzet die daarvoor nodig is. Check regelmatig of je dat haalt." Daarmee hangt samen dat je ook de regisseur bent van je eigen leven. "Daarvoor ben je bovendien zelf verantwoordelijk. Geef niet bijvoorbeeld de crisis de schuld als het even wat minder gaat, maar onderzoek welke kansen en mogelijkheden je hebt om jouw situatie te verbeteren. In deze tijd wordt er meer gevraagd van je ondernemerschap dan voorheen. Er zijn altijd kansen. Misschien willen jouw cliënten wel liever thuis behandeld worden. Hoe kun je op die wens inspelen? Wees daarin flexibel." Een ander helpen hoort ook bij deze stap: "Als jouw collega omkomt in het werk, bied dan eens aan om te assisteren. Dat vermindert niet alleen de stress bij jouw collega, maar vergroot ook onder andere het plezier in jullie samenwerking." Stap negen, werk samen, sluit daar mooi op aan. Lorraine: "Werk je met iemand samen, dan zul je waarschijnlijk regelmatig met elkaar van mening verschillen. Door daarover met elkaar te praten, kun je op een positieve manier een besluit nemen waarbij je begrip hebt voor elkaars standpunten." Zo kun je ook de behandelingen in je salon verdelen: "Kies voor die specialisatie waarin je excelleert, zodat ieders kwaliteiten ten volle benut kunnen worden." Een belangrijke pijler is het kunnen inleven in de ander: "Realiseer je dat je cliënt meer van de behandeling begrijpt als hij weet wat jij doet en waarom. Daardoor zal die ook eerder thuis voortgezet worden. Deel jouw kennis waardoor je behandeling effectiever wordt. Maak hierbij eveneens duidelijk wat jouw producten doen. Denk ook aan samenwerkingsvormen met andere bedrijven als de sportschool, de yogadocent en



DE TIEN STAPPEN VAN DE PASSIEVITALITEITSTEST:

10 stappen	4 pijlers per stap	Score 1 - 10
1. Work hard, play hard, rest hard	<ul style="list-style-type: none"> • Hard werken, • Sporten • Intensief ontspannen • Focus hebben 	
2. Ga op ontdekkingsreis	<ul style="list-style-type: none"> • Afstand nemen • Vallen en opstaan • Openstaan voor anderen • Omgaan met onzekerheid 	
3. Doe wat je eigenlijk niet durft	<ul style="list-style-type: none"> • Beslissingen nemen • Vertrouwen hebben • Doelen stellen • Visualiseren 	
4. Geloof erin en ga ervoor	<ul style="list-style-type: none"> • Eigenwaarde hebben • Proactief zijn • Volhouden • Risico's nemen 	
5. Laat je zien	<ul style="list-style-type: none"> • Contacten opbouwen • Contacten onderhouden • Discipline hebben • Geven 	
6. Wees leergierig	<ul style="list-style-type: none"> • Vragen stellen • Observeren • Jezelf zijn 	
7. Wees positief	<ul style="list-style-type: none"> • Altijd positief over je bedrijf praten • Kansen in je netwerk zien • Positieve mensen om je heen verzamelen • Positief kritisch zijn 	
8. Wees verantwoordelijk voor het resultaat	<ul style="list-style-type: none"> • Je functie verbreden • Oog voor detail hebben • Flexibel zijn • Anderen helpen 	
9. Werk samen	<ul style="list-style-type: none"> • Afstemmen • Inleven • Jezelf aansluiten 	
10. Kom dichterbij jezelf	<ul style="list-style-type: none"> • Jezelf accepteren • Zelfkennis hebben • Authentiek zijn • Je eigen mening vormen 	
Naam:	Score passieVitaliteit	

Voor elk onderdeel krijg je een cijfer tussen de 1 en de 10. Hoe hoger de score, hoe meer passievitaal je bent.

de kledingzaak om de hoek." Lorraine heeft nog een andere tip: "Ga zelf eens in je behandelstoel zitten, of in je wachtkamer, en neem waar wat jouw cliënt ziet. Hoe ziet bijvoorbeeld het stucwerk van het plafond eruit en zitten er geen grote spinnenwebben?" Ook afstemmen is van belang: "Als je het masker met een kompresdoekje verwijdt, vraag dan of de temperatuur ervan aangenaam is. Check continu, dan voelt je cliënt zich gehoord en hij weet daardoor dat zijn welbevinden voor jou belangrijk is. Dat versterkt de band tussen jou en je cliënt."

AUTHENTICITEIT

Het tiende en laatste onderdeel van het stappenplan heet 'Kom

POSITIEF ZIJN

YVONNE DE LEEUW HAD NA HET INVULLEN VAN DE PASSIEVITALITEITSTEST OP INTERNET TWEE MAAL CONTACT MET LORRAINE VESTERINK. DE UITKOMST VAN DE TEST VORMDE DE AANLEIDING TOT EEN VOLGENS YVONNE CONFRONTREND GESPREK: "IK HEB HEEL VEEL PRAKTISCHE TIPS GEKREGEN. HET GEKKE IS DAT IK HET MEESTE VAN DATGENE WAT IK ANDERS ZOU KUNNEN AANPAKKEN WEL WIST. MAAR IK WERD NU ECHT MET DE NEUS OP DE FEITEN GEDRUKT." HET BELANGRIJKSTE PUNT DAT NAAR VOREN KWAM, IS DAT YVONNE TE WEINIG AAN HAAR ONTSPANNING TOE KWAM: "IK NAM ER GEWOON DE TIJD NIET VOOR. OP DE REDACTIE IS HET DOOR DE DEADLINES ALTIJD DRUK EN IK DACHT DAT ER DAAROM GEEN TIJD WAS VOOR ONTSPANNING." TOEN DOOR HET BESCHIKBAAR KOMEN VAN EEN MOOIE SCHOONHEIDSSALON VLAK BIJ HAAR IN DE BUURT EEN ANDERE DROOM VAN YVONNE IN VERVULLING KWAM, NAMELIJK HET STARTEN VAN HAAR EIGEN SKIN CARE CENTER, BLEEK ER HELEMAAL GEEN VRIJE TIJD MEER OVER TE BLIJVEN. ZIJ COMBINEERT OP DIT MOMENT TWEE DROOMBANEN. MAAR, HET WERD EIGENLIJK TE DRUK: "EEN VALKUIL VAN MIJ IS DAT IK NIET MAKKELIJK 'NEE' KAN ZEGGEN. DAARDOOR WERD DEZE COMBINATIE VOOR MIJ EIGENLIJK EEN TE GROTE BELASTING. DOORDAT LORRAINE ME OP HET HART DRUKTE DAT IK NIET GEZOND BEZIG BEN, EN DAT DAT GEZONDHEIDSRISICO'S MET ZICH MEEBRENGT, BEN IK ME NU MEER BEWUST DAT IK VOOR MEZELF ECHT VRIJE TIJD IN MOET PLANNEN. IN HET BEGIN WAS DAT MOEILIK, WANT IK WAS DAT NIET MEER GEWEND." NU LUKT HET AL EEN STUK BETER: YVONNE NEEMT MEER TIJD VOOR SPORT EN ONTSPANNING. "EN IK MERK HET EFFECT AL DIRECT: HET IS VEEL RUSTIGER IN MIJN HOOFD GEWORDEN. HET MOOIE DAARVAN IS, DAT IK DAARDOOR METEEN AL MEER ENERGIE HEB WAARDOOR IK VEEL EFFICIËNTER KAN WERKEN." LORRAINE VULT AAN: ER ZIJN HEEL ERG VEEL MENSEN DIE HET MOEILIK HEBBEN OM STAP 1 TE REALISEREN. HARD WERKEN KUN JE ALLEEN VOL BLIJVEN HOUDEN ALS JE OOK ECHT VOOR SPORT EN ONTSPANNING ZORGT." YVONNE BLINKT UIT IN STAP 6: "ZE KAN HEEL GOED LUISTEREN, VRAGEN STELLEN EN OBSERVEREN. DAARDOOR KAN ZE ZOVEEL VOOR ELKAAR KRIJGEN. NIET ALLEEN PRAAT ZE HEEL GEPASSIONEERD OVER DE HUID, OOK VERLATEN HAAR CLIËNTEN GEHEEL ONTSPANNEN HAAR SALON. ZIJ GAAT VOOR HAAR DROOM, HET MOOIER MAKEN VAN DE HUID. DE CLIËNT VOELT ZICH DAARDOOR SERIEUS GENOMEN. VAN HEINDE EN VER KOMEN ZE DAAROM NAAR HAAR TOE VOOR EEN BEHANDELING. DAT IS MOOI OM TE ZIEN. OOK IN HAAR WERK OP DE REDACTIE PROFITEERT ZE VAN DEZE EIGENSCHAPPEN. STAP 7, HET POSITIEF ZIJN, IS EVENEENS EEN KWALITEIT VAN YVONNE. ZO IS ZIJ GOED IN HET VERZAMELEN VAN POSITIEVE MENSEN OM HAAR HEEN, WAARDOOR HAAR NETWERK HEEL GROOT IS." LORRAINE VOEGT TOE: "ALS JE POSITIEF DENKT, DAN CREËER JE KANSSEN. EN DATGENE WAARAAN JE POSITIEVE AANDACHT GEEFT, DAT GROEIT." ZE VERVOLGT: "ALS HET YVONNE LUKT OM VOOR HAAR PASSIES TE BLIJVEN GAAN, EN ALS ZICH BEWUST BLIJFT VAN HET BELANG VAN HET NEMEN VAN RUST, DAN ZAL ZE STRAKS NOG HOGER SCOREN ALS ZE DE PASSIEVITALITEITSTEST NOG EEN KEER DOET. DAT BETEKENT DAT ZE NOG MEER POSITIEVE RESULTATEN ZAL BEREIKEN IN ZOWEL HAAR WERK ALS IN HAAR PRIVÉLEVEN."

dichter bij jezelf'. Jezelf laten zien hoort daar ook bij volgens de auteur: "Dat maakt het eenvoudiger je van anderen te onderscheiden. Als je voor een Boeddhistische levensstijl kiest, zet dan bijvoorbeeld een of meerdere Boeddhabeeldjes in je salon. Of als je schildert, hang dan je eigen schilderijen op. Houd je van wit, zorg dan dat alles in je salon zoveel mogelijk wit is. Richt je salon zo in, dat je jezelf optimaal op je gemak voelt. Dan trek je cliënten aan die bij je passen." Een van de moeilijkste pijlers van stap tien is authenticiteit. "Heb je genoeg zelfvertrouwen om jezelf te zijn, te laten zien wie je bent en waar je voor staat? Het is gemakkelijker om authentiek te zijn als je dingen doet waar je hart ligt. Wil je met hart en ziel een salon starten, ga er dan voor. Visualiseer je droom en maak hem waar. Werk vanuit je passie. De factor voor het welslagen van je plannen is dat je cliënten een positieve beleving krijgen door een bezoek aan jouw salon. Werk je daaraan, dan is de kans op succes heel groot." Op de site www.deuniekeondernemer.nl kun je door middel van het invullen van een haalbaarheidsscan de haalbaarheid van je ondernemingsplan ontdekken. Je krijgt dan een volledig overzicht en een persoonlijk rapport van de haalbaarheid van je plan. Het gaat er daarbij niet zozeer om of je idee goed is, maar of je ondernemingsplan voldoende is voorbereid, zodat je met succes kunt starten. Uit het rapport blijkt bovendien onmiddellijk welke onderdelen van je ondernemingsplan nog aandacht behoeven en of je plan al een 'go' is of (nog) niet. Eveneens op deze site kun je de PassieVitaliteitsTest (gratis) doen. Aan het eind ervan ontvang je eveneens een rapport. Je kunt daarmee onder meer zien hoe passievitaal je bent in vergelijking met anderen. Onze hoofdredacteur Yvonne de Leeuw vulde dit in. Hierdoor, en door de gesprekken met Lorraine daarover, deed zij zoveel inspiratie op, dat ze dit graag met de lezer deelt (zie kader)

VOOR MEER INFORMATIE: WWW.PASSIEVITALITEIT.NL