

Tien tips voor een Succesvolle start!

Wat is het geheim van een succesvolle start? Welke factoren zorgen ervoor dat de ene ondernemer moeiteloos nieuwe klanten aantrekt en een ander daar veel meer moeite voor moet doen? Lorraine Vesterink van De Unieke Ondernemer verzorgt tijdens de vakbeurs Beauty Salon dimensions een workshop voor startende ondernemers. Ook gevestigde ondernemers kunnen hier hun voordeel mee doen!

Lorraine Vesterink is oprichter van adviesbureau De unieke Ondernemer. De Unieke Ondernemer stimuleert ondernemende mensen. Mensen zijn gelukkig en succesvol als ze doen waar ze veel plezier aan beleven. Vaak is de keuze voor het ondernemerschap een logisch gevolg van het optimaal willen benutten van je talenten. De passie en kracht achter De Unieke Ondernemer is het uitwerken van ondernemingsplannen en het trainen van verbeterpunten, zodat dromen kunnen worden gerealiseerd. Als voorproefje op de beurs geeft Lorraine tien tips voor een succesvolle start.

Tip 1: Schrijf een ondernemingsplan

Doe dit niet alleen als je een bedrijfskrediet nodig hebt, maar vooral voor jezelf. Pas dan krijg je een realistisch beeld van de mogelijkheden en de stappen die je moet zetten. Een goed ondernemingsplan moet levensvatbaar, realistisch en haalbaar zijn. Lorraine: "Een goed onderbouwd financieel deel is alleen mogelijk als het marketingplan goed in elkaar steekt. Dat wil zeggen dat voldoende marktonderzoek is gedaan en dat verwacht mag worden dat de berekende potentiële omzet gehaald kan worden. Bespreek je plan met je partner. Als hij (of zij) er niet achter staat, wordt het lastig om je dromen te realiseren. Het opzetten van een eigen bedrijf kost veel tijd en energie. Het is prettig als je thuis de noodzakelijke steun krijgt. Zet in je plan ook een exploitatiebegroting in om te zien of je ervan kunt leven."

Tip 2: Ondernemen is DOEN

"Bedenk eerst je wat je wilt, dan ga je erover dromen, dan komt durven en dan is het vooral heel veel doen", zegt Lorraine. Vertrouw hierbij op jezelf. Denk niet dat allerlei instanties je zullen helpen, je zult het echt zelf moeten doen. Lorraine: "We zien in de praktijk dat veel ondernemers moeite hebben om tot actie over te gaan. Het plan is geschreven, maar daarna begint het pas. Maak lijstjes van zaken die je moet doen en werk die stap-voor-stap af. Ga naar de Kamer van Koophandel, bezoek bijeenkomsten, maak die website, koop die stoel. Wat kan helpen is om je plannen eerst te visualiseren. Maar uiteindelijk moeten toch echt de handen uit de mouwen worden gestoken!"

Tip 3: Wees representatief

Als schoonheidsspecialist is het extra belangrijk dat je er netjes en verzorgd uitziet. Niet alleen je huid, je haren en je nagels, maar ook je kleding en je make-up. "Bedenk wie je doelgroep is en hou daar rekening mee in je kledingkeuze. 'Zakelijke' kleding mag best verschillen van wat je thuis graag draagt. Voor iedere ondernemer geldt bovendien: het weekend is netwerken. Je klanten zitten dichterbij dan je denkt. Dus ook als je ergens op een verjaardag bent, boodschappen doet of bij de buurvrouw koffie drinkt, ben jij het visitekaartje van je bedrijf."

Lorraine Vesterink is auteur van het boek *Passie vitaliteit* dat is genomineerd voor het Ondernemersboek van het jaar. Daarnaast is haar boek *Ondernemen is doen* onlangs verschenen.

Dit is het perfecte handboek voor het schrijven van een ondernemingsplan en het beheren van een eigen bedrijf. Lorraine adviseert en begeleidt zelfstandig ondernemers - ook binnen de branche schoonheidsverzorging - bij het aanvragen van kredieten en tevens het vormgeven, innoveren en positioneren van een eigen bedrijf. *Ondernemen is doen* is een leerwerkboek dat ook binnen het mbo-onderwijs wordt gebruikt om leerlingen voor te bereiden op het zelfstandig ondernemerschap. Uitgeverij Deviant, ISBN 978-94-90998-417.



Lorraine Vesterink: "Je kunt als professioneel schoonheids-specialist best bepaalde eisen stellen aan leverancier."



Tip 4: Laat jezelf zien

Zorg dat mensen je kunnen vinden. Denk daarbij aan een goede, vindbare website en wees actief op social media zoals twitter, facebook en LinkedIn. Lorraine: "De mogelijkheden zijn eindeloos. Schrijf blogs of vlogs (videoblog) over je passie: huidverzorging. Geef bezoekers regelmatig handige tips over het belang van goede huidverzorging, hoe ze zich moeten opmaken, welke nieuwe behandelingen je aanbiedt. Organiseer regelmatig activiteiten voor klanten en breng deze bij je doelgroepen onder de aandacht."

Tip 5: Werk samen

Zeker nu het economisch wat minder gaat, is samenwerking met andere ondernemers een goede strategie om succesvol te blijven. Lorraine: "Iedereen heeft het moeilijker. Ook de kledingzaak bij jou in de straat wil graag nieuwe klanten. Door samen te werken kun je elkaar versterken en andere doelgroepen aantrekken. Denk ook aan pedicures, masseurs, sportscholen, bruidsmodezaken, of bijvoorbeeld de plaatselijke wijnhandel. Wees creatief in je samenwerking, maak bijzondere arrangementen zodat je opvalt."

Tip 6: Ken je doelgroep

Wie zijn je klanten en wat willen zij? Dat is de hamvraag voor iedere ondernemer. "Je moet altijd feeling houden met je hoofddoelgroep. Kiezen is in dit geval niet verliezen maar winnen. Richt je je vooral op jongeren? Weet dan wat de trends zijn onder deze doelgroep. Ligt je focus hoofdzakelijk op ouderen, weet dan waar zij behoefte aan hebben. Ga actief naar je doelgroep op zoek om te weten wat er speelt in hun belevingswereld."

Tip 7: Specialiseer!

Specialiseren is een must. Consumenten willen anno 2012 een schoonheidsspecialist die deskundig is en goede kwaliteit en service biedt. Het is een manier om je duidelijk te profileren en je te onderscheiden van je concurrenten. "Zorg dat je extreem goed bent in één ding en communiceer dat helder. Dan komen mensen vanzelf naar je toe. Interesse in je andere activiteiten volgt dan vanzelf", aldus Lorraine.

Tip 8: Besteed je administratie uit

Ken jezelf, weet waar je goed in bent en waarin niet. Lorraine: "Ben je meer vakvrouw dan ondernemer, besteed dan je administratie uit. Zorg wel dat je een basis CRM-pakket hebt voor het bijhouden van je website en een praktisch administratiesysteem waar je mee uit de voeten kunt. Laat je door iemand helpen om deze zaken in één keer goed op te zetten, anders blijf je doormodderen en dat is zonde van je tijd."

Tip 9: Sluit een arbeidsongeschiktheidsverzekering af

Veel schoonheidsspecialisten zijn geen kostwinner en dus niet afhankelijk van alleen hun eigen inkomen. Ze verzekeren zich vanwege de kosten niet tegen arbeidsongeschiktheid. Daarmee nemen ze een risico, bijvoorbeeld als de partner wegvalt. "Wil je als ondernemer echt onafhankelijk zijn, dan moet je een arbeidsongeschiktheidsverzekering afsluiten. Deze dekt vaak ook de kosten bij een eventuele zwangerschap."

Tip 10: Zoek een goede leverancier

Wees kritisch in je keuze voor een leverancier, je gaat een samenwerking voor langere periode aan. Lorraine: "Stel je zakelijk op bij het onderhandelen over bijvoorbeeld de inkoopprijs en de ondersteuning die je krijgt. De tijd van hoge instaporders is voorbij. Je kunt als professioneel schoonheidsspecialist best bepaalde eisen stellen aan leveranciers. Kijk daarbij niet alleen naar prijs, maar ook naar betrouwbaarheid en deskundigheid van een leverancier."

'Zorg dat je extreem goed bent in één ding en communiceer dat helder'