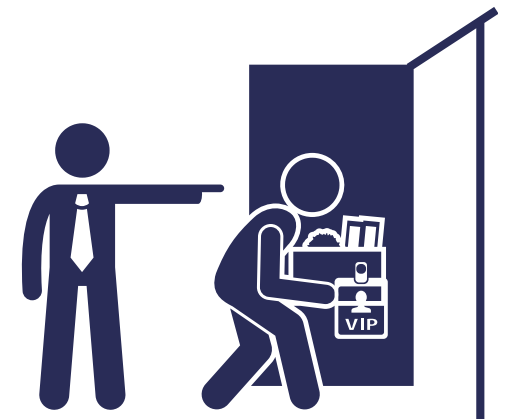


Iedere ondernemer diens eigen doelgroep

Soms lees je een post en dan heb je alles weer even helder. Precies wat je niet wilt. En als je daar scherp op bent kun je vaak goed achterhalen wat je dan wel wilt.

Zo ben ik niet voor de *entitled*. Hoewel ik een optimale klantbeleving cruciaal vind, ben ik niet van de mentaliteit 'Ik betaal, dus ik bepaal'. Als ondernemer hoef je niet over je grenzen te gaan, of over die van je team, om de klant altijd maar naar diens wensen te bedienen en bekoren.

With money to spend, raken sommige klanten gewoonweg te verwend.
En die mogen wat mij betreft graag een deur verder.



Iedere ondernemer diens eigen doelgroep

Ik sta niet aan de kant van klanten die omdat zij geld hebben (en zich daarmee superieur voelen) een rode loper verwachten en daarom continu en bij alles maar op hun strepen gaan staan. Echter, slecht werkgeverschap en ongemotiveerd werknemerschap zijn eveneens mentaliteiten waar ik liever ver van weg blijf. Of graag eens flink orde op zaken mee stel.

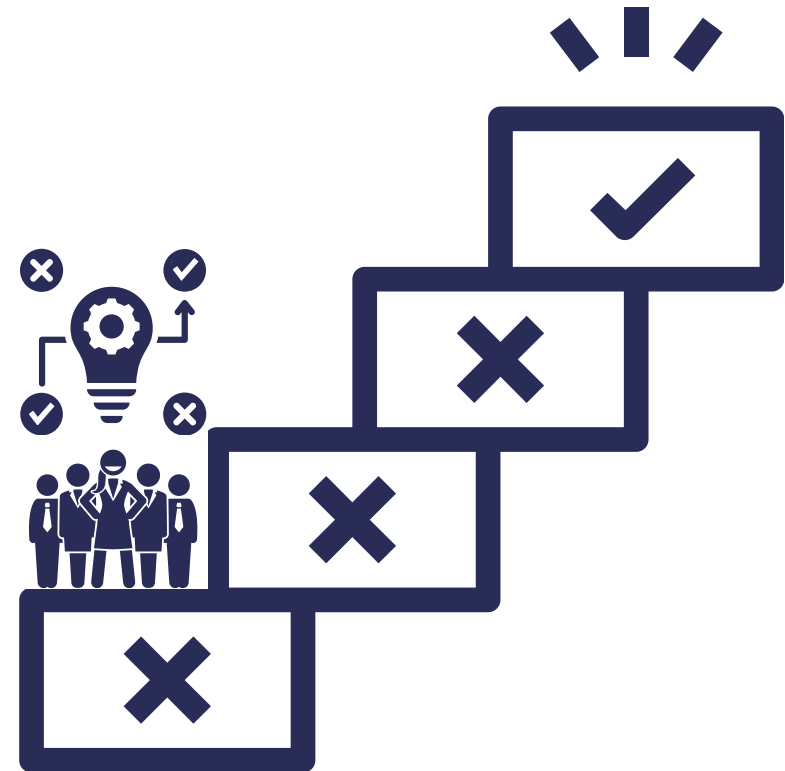
Ik sta aan de kant van klanten die gezien en gehoord willen worden, puur omdat ze mens zijn en omdat ze hier klant willen of op dat moment moeten zijn. Als jij keurig netjes altijd je huur betaald, maar al maanden in de lekkages zit, zou je graag elders klant worden en wonen, maar die luxe is er niet altijd. Dus soms moet je ergens klant zijn. Tegen wil en dank.



Ook sta ik aan de kant van ondernemers en hun teams die hardwerkend en welwillend iedere dag het beste van zichzelf aan hun klanten willen geven.

Waarbij het soms even niet meer zo lekker loopt en waar fouten worden gemaakt.

En waar men zich realiseert dat dat op deze voet verder niemand goed doet en dus verandering van aanpak noodzakelijk is.



Iedere ondernemer diens eigen doelgroep

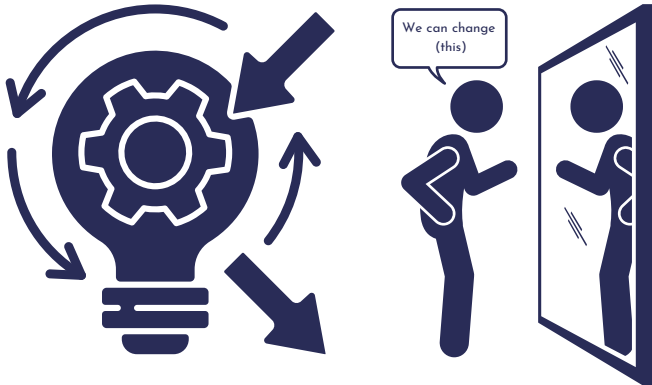
Een optimale klantbeleving is niet altijd maar aan staan, over eigen grenzen gaan, over verwachtingen heen gaan en een disbalans creëren of in stand houden, in te leveren en te ontvangen.

Kaders scheppen en communiceren, de regie houden en wederzijds begrip en inzet maken veel betere belevingen en duurzame relaties.



En sommige fouten kun je voorkomen. Misschien niet direct nu, maar dan in de toekomst. Soms zijn bepaalde fouten nodig om van te leren en op te reflecteren, om die kennis vervolgens een heel leven lang mee te nemen en je voordeel mee te doen en anderen van te laten leren. Er kunnen zelfs mooie klantrelaties uit ontstaan. Als je het de kans geeft, kritisch durft te kijken en anders durft te gaan handelen.

Je bedrijfsvoering op orde brengen



Word jij blij van het type klanten dat je aantrekt en bedient? Ben je duidelijk genoeg in het soort klanten dat jij verder wilt helpen om in hun behoefte te voorzien of hun problemen op te lossen?

Durf je daar uitgesproken genoeg in te zijn? Durf je duidelijke kaders te scheppen? Duidelijker te communiceren? De regie te pakken? En duurzame relaties te ontwikkelen op wederzijds begrip en inzet? En dus een balans te creëren qua inspanningen die jij en je klant naar elkaar toe moeten, willen en kunnen opbrengen?



Hiermee aan de slag gaan brengt je de nodige inspiratie en motivatie om door te zetten en resultaten te gaan ervaren. Snoeien doet bloeien. Pluk daar de vruchten van!





Je bedrijfsvoering op orde

Ik help jou en je team met het creëren van een gezonde en constructieve bedrijfscultuur, het ontwikkelen van optimale processen, het leveren van gedegen kwaliteit en de vertaalslag te maken naar dé klantbeleving waarmee je het verschil maakt.



Stuur me gerust een connectieverzoek, volg me voor meer content over het op orde brengen van je bedrijfsvoering of neem contact met mij op!

Fleur



06 51 82 00 17



fleur@veranderinginbedrijf.nl



veranderinginbedrijf.nl

