

Starten als bedrijfsmentor



thexton
armstrong

Ondernemers adviseren, waar moet je rekening mee houden?

Denk je erover om jouw kennis en ervaring van het bedrijfsleven in te zetten om MKB-ondernemers te adviseren? Er zijn veel ondernemers die hulp kunnen gebruiken, bijvoorbeeld doordat ze op dit moment worstelen met hun winst. Aanleiding genoeg om hen te gaan helpen. Maar hoe gaat dat eigenlijk in zijn werk, ondernemers adviseren? In dit e-book leggen we uit waar je op moet letten wanneer je start als consultant.

Dat plaatje ziet er helaas heel anders uit dan de positieve geluiden die we telkens horen. Hoe kan dat?

Het MKB staat onder druk

Nederland is een ondernemend land. Het is dan ook niet verrassend dat het aantal MKB-bedrijven in de industrie en dienstverlening in Nederland een stuk sneller groeit dan in andere landen. Ook in de bouwsector komen er sneller ondernemingen bij. Dit klinkt allemaal erg positief.

Dat wil niet zeggen dat het MKB niet met problemen kampt. Bij veel MKB-bedrijven is sprake van economische onzekerheid. Het is voor het MKB vaak lastig om voldoende financiering te vinden om hun bedrijf uit te breiden of te investeren in bijvoorbeeld nieuwe machines en apparaten. En uiteraard is door de grote toename in het aantal MKB-bedrijven de concurrentiedruk erg hoog.

Dit zet grote druk op MKB-bedrijven. Ook de cijfers laten dit zien. Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel blijkt dat 40 procent van de gestarte MKB-bedrijven, na vijf jaar niet meer bestaat.

Een oorzaak hiervan zou kunnen liggen in het feit dat ondernemers bedrijfsprocessen vaak nog niet geoptimaliseerd hebben. Vaak start een ondernemer het bedrijf als vakman die financieel

onafhankelijk wil zijn en het lot in eigen handen wil nemen en werkt de ondernemer zelf mee in het bedrijf. Hoewel de geldstroom in eerste instantie wel begint te lopen, loopt de ondernemer door gebrek aan visie en strategie vast. Wanneer er op dat moment nagedacht moet worden over een andere strategie, kunnen de startmotieven van de ondernemer op de achtergrond raken.



Werk aan de basis

Genoeg reden dus om MKB-ondernemers te ondersteunen met jouw kennis en ervaring. Toch moet iedere startende MKB-adviseur een aantal stappen doorlopen om dit op een goede manier te kunnen doen en zijn er een aantal zaken waar je rekening mee moet houden. Het belangrijkste voor iedere startende ondernemer, en dus ook voor jou, is: begin bij de basis.

Bouw een footprint op

Om te beginnen is het belangrijk dat je een footprint opbouwt. Veel startende consultants hebben wel een groot netwerk, maar vaak is dit niet het juiste en is de kans klein dat uit dit netwerk klanten voor jouw business komen. Daarom moet je terug naar de basis en opnieuw beginnen met het opbouwen van je footprint.

Dit kun je op verschillende manieren doen. Je kunt ondernemers bijvoorbeeld actief benaderen, ook al hebben ze nog niet van je gehoord, om te vragen of je een keertje langs mag komen. Dit wordt ook wel outbound marketing genoemd. Je kunt het ook omdraaien en ervoor zorgen dat je jouw kennis en ervaring laat gelden en relevante informatie op bijvoorbeeld jouw website aanbiedt, zodat ondernemers naar jou toe komen (inbound marketing). Daarnaast is het uiteraard goed om actief te netwerken door naar relevante bijeenkomsten en evenementen te gaan.

Het voordeel van MKB-adviseur zijn is natuurlijk ook dat je in je eigen regio werkzaam kunt zijn. Doordat je de regio goed kent, snap je de mentaliteit van ondernemers en kun je sneller persoonlijke gesprekken met de ondernemer voeren. Dit maakt het opbouwen van een footprint een stuk eenvoudiger. En niet onbelangrijk, je bespaart jezelf veel reistijd door in je eigen regio werkzaam te zijn!

Creëer conversie voor sales op basis van toegevoegde waarde

Net zoals andere ondernemers, moet ook jij je onderscheiden van de concurrentie. De kans is erg klein dat je de enige bent die een ondernemer benadert. Zorg er daarom voor dat je voldoende toegevoegde waarde hebt voor hulpbehoevende ondernemers. Als jij niet kunt aantonen wat jij de onderneming kunt bieden, is de kans klein dat het MKB-bedrijf met jou in zee zal gaan.

Denk ook goed na over zaken als de kennismaking met een potentiële klant. Wat kan jij de ondernemer al vertellen en wat wil jij over de onderneming weten? Het is van belang dat je vertrouwen creëert bij de persoon die tegenover jou zit om zo een goede basis te leggen voor vervolgstappen.

Door jouw toegevoegde waarde duidelijk te maken aan je netwerk, creëer je een conversie voor sales en uiteindelijk een stabiele klantenstroom.

Hanteer een methodiek

Hoe kun je potentiële klanten snel duidelijk maken wat jouw toegevoegde waarde is? Door een vaste methodiek te hanteren, kun je een klant snel uitleggen welke stappen jullie gaan doorlopen en weet jij waar je moet beginnen om de klant te voorzien van een effectief adviestraject op zowel korte- als lange termijn. Hanteer bijvoorbeeld een stappenplan om de huidige situatie van een klant te bepalen.



Maak beloften waar

Als de basis eenmaal staat en je een footprint hebt opgebouwd en een salesconversie en methodiek hebt ontwikkeld, dan is het tijd om de beloften die je de ondernemer doet waar te maken. Zo creëer je positieve mond-tot-mond reclame rond jouw werkzaamheden als adviseur. Bovendien help je zo daadwerkelijk ondernemers met jouw kennis en uiteindelijk draait het daar natuurlijk om!

Bouw een goede reputatie op

Als je je beloften waarmaakt, bouw je een goede reputatie op. Dit maakt je aantrekkelijker voor potentiële klanten, want dit betekent dat er diverse ondernemers al zeer tevreden over je zijn. Een reputatie is helaas niet van de ene op de andere dag opgebouwd, maar als je ondernemers op de juiste manier ondersteunt, dan komt die reputatie vanzelf.

Een aantal zaken kunnen je hierbij helpen. Het hanteren van een methodiek zorgt ervoor dat jouw klanten snel aan mede-ondernemers kunnen uitleggen hoe jij hen zou kunnen helpen. Daarnaast is het uiteraard van belang om afspraken na te komen en het vertrouwen van de ondernemer niet te schaden. Zorg er bovendien voor dat je jouw toegevoegde waarde ook daadwerkelijk laat blijken, zodat je de investering meer dan waard bent.

Zorg voor continuïteit

Als de business eenmaal loopt en je een goede basis en reputatie hebt, moet je ervoor zorgen dat jouw werk niet stil komt te staan. Om een zo goed mogelijke continuïteit te realiseren, moet je je kennis op peil houden en zorgen voor vervanging op momenten dat je zelf niet aanwezig kan zijn.

Houd je kennis op peil

Zoals je ongetwijfeld weet is de markt constant in beweging. Hierdoor kan het zijn dat de kennis die je in de afgelopen jaren hebt opgedaan niet meer relevant of voldoende is. Door regelmatig trainingen, seminars en workshops te volgen, zorg je ervoor dat jouw kennis up-to-date blijft met de nieuwste ontwikkelingen. Ook kun je je aansluiten bij brancheverenigingen of samen met andere MKB-adviseurs een groep vormen om kennis te delen.



Sluit samenwerkingsverbanden

Ondanks de kennis die je hebt opgedaan, kun je voor een casus komen te staan waar je wellicht geen antwoord op hebt. Dan is het fijn om even te kunnen overleggen met mede-adviseurs over de juiste aanpak. Sluit daarom samenwerkingsverbanden met andere consultants, zodat je in zulke gevallen niet alleen staat. Samenwerkingsverbanden kunnen bovendien zorgen voor nieuwe klanten. Door elkaar klandizie te gunnen, kom je uiteindelijk verder.

Zorg voor vervanging tijdens jouw afwezigheid

Bedenk daarnaast wat er met jouw business gebeurt op een moment dat je zelf niet kan werken, bijvoorbeeld wegens (langdurige) ziekte of vakantie. Het zou zonde zijn als het werk dan in zijn geheel stil komt te liggen. Bovendien wil je niet dat je tijdens zulke perioden bestookt wordt met vragen van klanten en je alsnog aan het werk moet. Borg daarom deze processen en zorg voor vervanging wanneer jij afwezig bent. Ook hiervoor is het sluiten van samenwerkingsverbanden handig: je kunt tijdelijk elkaars werk overnemen.

Voordat je start als MKB-adviseur, moet je dus nadenken over een aantal zaken. Hoe ga je een relevant netwerk opbouwen? Welke methodiek ga je hanteren? Hoe ga je je kennis op peil houden en wie neemt het van je over als je afwezig bent?

Pas als je al deze zaken op orde hebt, kun je succesvol starten met het adviseren van MKB-ondernemers.

Heeft dit e-book jou aan het denken gezet? Adviseurs bij thexton armstrong maken gebruik van internationaal bewezen modellen om MKB-ondernemers te ondersteunen. Wil jij dit ook? Lees dan hoe thexton armstrong startende consultants helpt om hun eigen business op te bouwen als franchisepartner. Zo heb je eigenlijk meteen al een voorsprong!

Lees verder op de website of vraag het online informatiepakket aan.

Over thexton armstrong

Als MKB-ondernemer komt er best veel op je af. Iedere onderneming doorloopt dezelfde ontwikkeling van start, ontwikkeling, groei tot overdracht. Je doorloopt deze fases met voor- & tegenspoed en iedere fase brengt andere uitdagingen. Uitdagingen die je niet altijd alleen aankunt of wilt. Heb jij ook wel eens behoefte om te spreken met een ervaringsdeskundige en vertrouwenspartner die jou kan helpen je onderneming naar dat volgende niveau te krijgen? Dan ben je bij thexton armstrong aan het juiste adres.

thexton armstrong helpt sinds 2011 Nederlandse MKB-ondernemers om hun bedrijf nog winstgevender te maken, te professionaliseren, groeien en verkoopklaar te maken. thexton armstrong heeft een branche-onafhankelijke aanpak ontwikkeld die jou, los van je huidige situatie, in staat stelt je onderneming naar een volgend niveau te ontwikkelen.

Wil je weten wat thexton armstrong voor voor jou en jouw bedrijf kan betekenen? Neem dan eens een kijkje op onze website of vraag vrijblijvend een kennismakingsgesprek aan.



Bedrijfsverbetering

Bedrijfsgroei

Bedrijfsoverdracht

