

OVERLEEF DE CRISIS MET Methode-Neuro Linguïstisch Ondernemen **METHODE-NLO!**

21 tips en 4 opdrachten om je businessmodel aan te passen
en de corona crisis te overleven.

*In 10 stappen snel je verdienmodel
leren aanpassen*

Coronacrisis overleven met Methode-NLO



Dit E-book word je aangeboden door Vace: Zelfstandig Ondernemer,
Businesscoach, Crisis-trainer, NLP-trainer & -coach, Professioneel Trainer,
grondlegger Methode-NLO en ontwikkelaar van 'De Persoonlijke
Ontwikkelingsladder'



Methode-NLO!?

21 tips en 4 opdrachten om je businessmodel aan te passen en de corona crisis te overleven.

Herken jij dit?

Veel ondernemers vinden het knap lastig om hun businessmodel aan te passen om een (corona) crisis te overleven. Ze handelen in paniek terwijl ze risico lopen met het eigen vermogen.

“Hoe overleef jij de crisis eigenlijk?” Een vraag die je vast de laatste tijd is gesteld. Thuis of tijdens netwerkbijeenkomst. En hoe antwoord jij dan? Voel jij je ongemakkelijk in het besef dat er iets moet veranderen?

Herken je om je heen bedrijven die op omvallen staan omdat de ondernemer uit alle macht nog beter probeert te doen wat hij al eerder gewend was te doen? Werkt harder, investeert geld en tijd in zijn bedrijf, hoopt op meer omzet en wacht op betere tijden. Dit soort ondernemers laten daardoor veel kansen liggen om de (corona) crisis te overleven.

Misschien herkent een ander dit ook weleens bij jou... Dat laat jij toch niet gebeuren met jouw bedrijf? Met dit E-book zet jij de eerste stap naar blijvend herstel van jouw verdienmodel om de (corona) crisis te overleven.

Wat is jouw situatie?

Wist je dat het niet de sterkste van een soort is die overleeft, ook niet de intelligentste? Wel degene die zich het beste weet aan te passen bij veranderingen. Toch zijn we in het aanspreken van onze aanpassingsvermogen bijna allemaal ‘autodidact’. En omdat je niet weet hoe het ook anders, beter en flexibeler kan, is ieder poging tot aanpassing een hobbelige weg en blijft het resultaat keer op keer uit.

Hoe krijg jij het voor elkaar de (corona) crisis te overleven?

Hoe fijn is het als je in staat bent je verdienmodel aan te passen aan de veranderende omstandigheden? Met Toepasbare Economische kennis (**TEK**) en Persoonlijke Ontwikkeling (**PONT**) altijd en overal het hoofd boven water weten te houden met je onderneming.

Crises horen bij het leven, ze komen en gaan. Wat zou het voor jou kunnen betekenen als je snel en doeltreffend elke crisis het hoofd kan bieden en weet te overleven? Hoe zou het voor jou zijn om **sterker** uit de (corona) crisis te komen? Profiteer volop van alle overleving tips!

Methode-NLO!?

Waarom dit E-book?

Methode-Neuro Linguïstisch Ondernemen (**Methode-NLO**) is speciaal ontwikkeld voor ondernemers die de potentie hebben sterker uit de (Corona) crisis te komen. Ondernemers die allemaal met hart en ziel bij hun bedrijf betrokken zijn, een gezonde omzet hebben en willen opschalen. Ondernemers die er iedere dag opnieuw naar streven om menselijke en materiele processen op elkaar af te stemmen en in goede banen te leiden.

Dit lees & doe boek bestaat uit korte tips die effectief in het dagelijkse ondernemen kunnen worden toegepast om de crisis te overleven.

Steeds gaat het om de ondernemersvaardigheden te behouden en waar mogelijk te verbeteren. Dit gebeurt doelbewust en samen met alle aanwezige *medewerkers* in het bedrijf. Hiervoor is het noodzakelijk dat iedereen begrijpt van *waaruit* er in *welke* richting gewerkt wordt.

Welke koers varen we?

Neuro Linguïstisch Ondernemen is een unieke methode die jou op 2 fronten begeleidt:

1. **Toepasbare Economische Kennis (TEK)**
2. **Persoonlijke Ontwikkeling (PONT)** inclusief 'De Persoonlijke Overlevingsladder'

Zowel bij **TEK** als bij **PONT** krijg je totaal 21 waardevolle tips en 4 opdrachten.

Pas ze toe, op een manier die bij jou past. **Belangrijkste is dat je ermee aan de slag gaat.** Dit E-book bevat enkele oefeningen die jou helpen om de tips ook echt in de praktijk te brengen. Ontdek hoe jij met Methode-NLO de (Corona) crisis kan overleven.

Wat de Methode-NLO uniek maakt is **DE Persoonlijke Ontwikkelingsladder**.



1. Toepasbare Economische Kennis (TEK)

✔ **Analyseer je bedrijf!** Kijk naar je bedrijf met de ogen van een buitenstaander. Wat is uniek aan het bedrijf, wat onderscheidt jou van anderen? Doe wat je concurrenten ook doen maar net iets beter, net iets professioneler. Wees *“hard to copy”*! Om goed je brood te verdienen hoef je het wiel niet opnieuw uit te vinden of een concept te bedenken wat nog niet is ontdekt. Wees slechts iets beter dan je concurrenten. Doe net iets anders dan iedereen in jouw branche. Doe het zodanig dat een ander je moeilijk kan nadoen.

✔ **Kies bewust voor een klantsegment!** Leer je klanten goed kennen. Onderzoek hun wensen en achterhaal waar ze echt behoefte aan hebben. **Vind je niche!** Luister naar je klanten en vraag om feedback. Waar zijn ze tevreden mee en vooral wat is er nog ter verbetering vatbaar bij jou in het bedrijf. Doe echt moeite om aan de wensen van je klanten te voldoen. Zorg dat je net iets anders doet om je klanten tevreden te houden dan je concurrent. Bouw jouw succes bij dat klantsegment uit.

✔ **Focus je op de noden van je klant!** De meeste ondernemers focussen zich op hun diensten of producten. Hierbij denken ze een oplossing te hebben voor de vraag van hun klanten. Het komt vaak voor dat de ondernemers het probleem, waar ze hun diensten of producten op denken te hebben afgestemd, niet diep genoeg hebben doorgrond (leer je niche kennen). Dus verdiep je in de *“pijn”* van je klant en bied daar een passende oplossing aan. Wees onderscheidend en spreek de taal van je klant.

✔ **Zorg voor een effectief verdienmodel!** Vaak hanteren ondernemers een *“transactiemodel”* in plaats van *“terugkerende inkomsten model”*. Bij transactiemodel moet de ondernemer iedere keer weer nieuwe klanten werven en ze tevredenstellen. Dat kost veel energie, tijd en geld. Met een terugkerende inkomsten model heb je een legitieme reden om periodiek je bestaande klanten te benaderen. Dat kost aanzienlijk minder moeite en levert navenant meer rendement op. Op deze manier is groei en opschalen minder kostbaar en zonder risico's.

✔ **Wees de kapitein op jouw schip!** Zoals vaker aangehaald bij Methode-NLO zijn de ondernemer en de onderneming onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het is de ondernemer die de bedrijfsvoering gaat aanpassen aan de nieuwe realiteit en het is de ondernemer die weet **aan welke knoppen te draaien**. Wees **De Kapitein** op je eigen schip. Communiceer op een transparante manier je doelen met de medewerkers. Geef richting aan, wees concreet-specifiek in je taalgebruik en motiveer je mensen. Durf te leiden en krijg alle neuzen dezelfde kant op.

✔ **Leer strategisch ondernemen!** Kijk naar je bedrijf en stippel een strategie uit. Waar wil je naar toe met je bedrijf? Is het alleen voor *rendement* (korte termijnstrategie) of zijn er mogelijkheden om *waarde* (lange termijnstrategie) te ontwikkelen. Onderzoek of *waarde-dragers* aanwezig zijn en deze ontwikkeld kunnen worden. Dat is ook een strategie om door kostenreductie meer rendement uit je bedrijf te genereren.

✔ **Heb aandacht voor je team!** In het begin van mijn werkzame leven heeft mijn mentor mij een waardevolle tip gegeven: *“weet dat er drie pijlers zijn waar een succesvolle onderneming op rust: je klanten, medewerkers en leveranciers”*. Klanten, leveranciers en personeel vormen samen je team, de bemanning waar jij De Kapitein van bent. Leer je klanten kennen, knijp je leverancier niet uit (hij moet kunnen blijven leveren) en wees een teamleider voor je medewerkers. Leer aan crisismanagement te doen, communiceer duidelijk, geef vertrouwen om vertrouwen te krijgen. Verzamel winnaars om je heen!

In 10 stappen naar blijvend herstel van jouw verdienmodel

Coronacrisis overleven met Methode-NLO



DE PERSOONLIJKE ONTWIKKELINGSLADDER



Opdracht 1: Jouw analyse

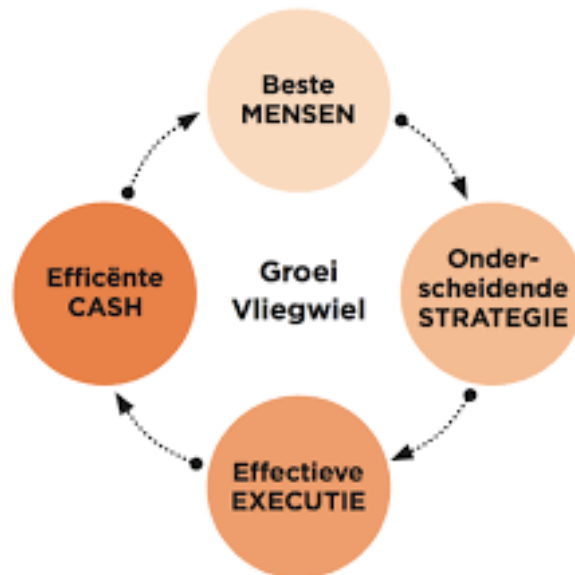
Ga aan de slag met de tips die je hierboven hebt gekregen. Doe dat op jouw eigen unieke manier. Er is geen goed of fout, er is slechts feedback voor je zelf!

Beantwoord de vragen en vul de tabel in. Doe dat eventueel meerdere keren tot je een completer beeld hebt van je onderneming.

Waarden	Invullen
Analyse	<i>Wat is mijn "hard to copy"?</i> <i>Herkent mijn klant dat ook?</i>
Klantsegment	<i>Heb ik een niche doelgroep?</i> <i>Welke probleem/ pijn los ik op?</i> <i>Wat is mijn oplossing dan?</i>
Verdienmodel	<i>Heb ik een terugkerend inkomsten model?</i>
Strategie	<i>Heb ik al een keuze gemaakt waar ik naartoe wil met mijn bedrijf?</i>
Team	<i>Kan ik met mijn team de storm doorstaan?</i>

Aan welke knoppen draaien?

Analyseer je bedrijf verder aan de hand van hierboven verkregen feedback. Vind waar nog een klus te klaren valt en aan welke knoppen je moet/ kunt draaien! Hiervoor gebruiken we “Verne Harnish Vliegwiel”. En nu aan de slag!



Zorg voor een Onderscheidende STRATEGIE

- ✓ Is er een unieke product-markt combinatie?
- ✓ Ken je de doelen die je wilt behalen? (Kennen je medewerkers deze ook?)
- ✓ Kent iedereen (klanten, leveranciers, medewerkers) je onderscheidend vermogen?

Onderzoek je Effectieve EXECUTIE (uitvoering)

- ✓ Hoeveel nee-verkopen heb je?
- ✓ Hoe groot is je voorraad?
- ✓ Zijn er klachten?
- ✓ Hoeveel retour zendingen?

Let op Efficiënte CASH

- ✓ Komt er genoeg geld binnen?
- ✓ Is er een buffer van ten minste 3 maanden liquiditeit?
- ✓ Maak een prognose van je cash-flow (burn-rate)

Werk met de Beste MENSEN

- ✓ Wie zijn A- en B-spelers in je bedrijf?
- ✓ Werk je met A-leveranciers en A-partners?
- ✓ Waar ben jij een A in?

Opdracht 2: Maak een plan & stel prioriteiten!

Vul de onderstaande tabel in met je bevindingen.

Welke verbeterpunten heb je ontdekt?

Zet deze in volgorde van prioriteit

Wat moet het resultaat zijn van de verbeterpunten

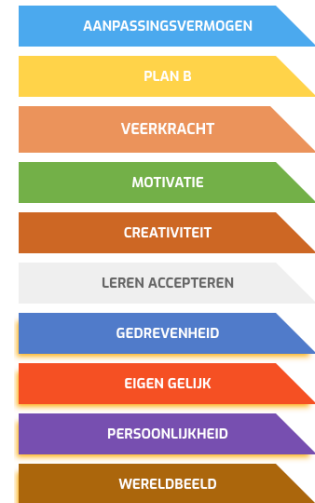
Definieer 1 doel per kwartaal

Welke meet en controlepunten wil je inbouwen om je doel in de gaten te houden?

Wie gaat wat doen en wanneer?

2. Persoonlijke Ontwikkeling (PONT)

De ene ondernemer is de andere niet. Waar de één slaagt faalt de ander! Wat heb jij nodig om alle opgedane kennis te kunnen implementeren? Hoe kun jij je aanwezige kwaliteiten en vaardigheden aanwenden in een staat van crisis? Wat maakt dat het aanpassen van je verdienmodel op zich laat wachten? Ontdek hieronder **DE PERSOONLIJKE ONTWIKKELINGSLADDER**



✓ **Wereldbeeld.** Verbreed je blikveld! Zorg dat je meerdere perspectieven (zienswijzen) ontdekt dan alleen die van jezelf. Er zijn er net zoveel als dat er mensen zijn op aarde! Doe kennis op en ga op zoek naar meerdere perspectieven als ondernemer.

"Zie zoals je nog nooit hebt gezien!"

✓ **Persoonlijkheid.** Verwar persoonlijkheid en identiteit niet met elkaar. Identiteit bestaat uit verschillende rollen die je aanneemt. Afhankelijk van de context **heb** je verschillende rollen zoals; ondernemer, werkgever, onderhandelaar, inkoper, vader, moeder, zoon, dochter ezw... Je **bent** niet je rol maar je **hebt** een rol! Persoonlijkheid is **wie en wat je bent!** Zorg dat je persoonlijkheid toevoegt aan de rol die je aanneemt.

✓ **Eigen gelijk.** Jouw ervaringen zijn je waarheid. Als een opgedane ervaring bevalt dan wil je dat herhalen, want *'het werkt'*. Ervaringen die tegenvallen, door welke reden dan ook, wil je met alle macht vermijden. Dan hoor je ondernemers zeggen: *'Zo doen we dat hier'* en *'zo hebben we het altijd gedaan'*. Ga op zoek, durf te experimenteren, ontwikkel jezelf en maak voorbereid nieuwe ervaringen.

✓ **Gedrevenheid.** Neem vooraf kennis tot je alvorens je gaat ondernemen! Maak een gedegen plan dat werkt. Zet meetbaar en controleerbaar bakens neer zodat je weet dat je op het goede pad zit. Niet-lullen-maar-poetsen-mentaliteit is dan pas effectief!

✓ **Leren Accepteren** Denk je alleen maar aan de toekomst of ben je bezig met hoe het in het verleden was? Stop daarmee! **Beoefen dankbaarheid!** (Hoe gek dat ook nu in je oren klinkt). Je problemen zijn in het hier en nu. Het is het heden waarin je stappen moet zetten om de crisis te overleven.

✓ **Creativiteit** Hervind je creativiteit door op zoek te gaan naar jouw creatieve deel in je persoonlijkheid. Iedereen heeft het in zich. Teken, schilder, knutsel, zing, schrijf, maak muziek of ...
Het is je creativiteit die overall een gepast antwoord op heeft wat werkt.

✔ **Motivatie** ontdek waar je ook alweer ooit je bed voor uit kwam toen je begon met ondernemen. Vraag jezelf af waarvoor je nu je bed uit wilt komen iedere ochtend. Waar doe je het voor? *Wat is jouw BIG WHY?*

✔ **Veerkracht** Wist je dat lopen in feite vooruit vallen is? Je hebt ooit leren lopen met vallen en opstaan. Ook een ondernemer gaat voort met vallen en opstaan. Schrijf voor jezelf enkele ervaringen op waarin je bent opgestaan om weer door te gaan. Ontdek waar je veerkracht zit en gebruik die in andere contexten.

✔ **PLAN B** Maak een begin met het ontwerpen van een PLAN B. Het hoeft niet perfect of af te zijn. Het is belangrijk dat je ermee aan de slag gaat. Schrijf je PLAN B op alsof niemand meekijkt of meeluistert! Zoek hulp, neem kennis tot je en ontwikkel jezelf.

✔ **AANPASSINGSVERMOGEN** Leer jezelf aanpassen, wees flexibel. Evalueer je overtuigingen, stop met het maken van aannames en durf alles te bevragen! Leer accepteren dat goed of fout niet bestaan en dat er slechts feedback is. Probeer je omgeving zintuiglijk waar te nemen. Dat wil zeggen: neem waar zonder oordeel en vooroordeel. Oefen hierin!

Opdracht 3: Makkelijk of moeilijk

Schrijf voor je zelf op welke stap van De Ontwikkelingsladder voor jou makkelijk is om erover te praten. Wat komt je bekend voor en waar weet je het meeste van. Tegelijkertijd wordt ook zichtbaar wat je moeilijk vindt en waar nog 'een klus te klaren valt'.

Opdracht 4: Vul in

Wereldbeeld

Omschrijf hier hoe je jouw bedrijf ziet:

.....
.....
.....

Vraag een ander hoe hij/zij jouw bedrijf ziet:

.....
.....
.....

Persoonlijkheid

Schrijf hier minimaal 10 rollen die je allemaal hebt in je leven:

.....
.....
.....

Als jij niet in een rol acteert wie ben je dan wel?

.....
.....
.....

Eigen gelijk

Schrijf hier een gewoonte op wat je dagelijks toepast als ondernemer:

.....
.....
.....

Vraag een ander hoe hij/zij dat anders zou doen:

.....
.....
.....

Gedrevenheid

Hoe zou het zijn als je een ander inhuurt om al jouw taken uit te voeren? Wat zou dan jouw taak zijn?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Leren Accepteren

Schrijf minstens 10 dingen waar je dankbaar voor bent:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Creativiteit

Als je vandaag een ander bedrijf zou willen beginnen wat zou dat dan zijn?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Motivatie

Schrijf op waar jij vanochtend je bed voor uit kwam behalve voor geld:

.....

.....

.....

Wat zou een ander in je omgeving missen als jij je bed niet uit komt?

.....

.....

.....

Veerkracht

Beschrijf een ervaring waarin je bent opgestaan nadat je was gevallen:

.....

.....

.....

En, hoe heb je dat gedaan?

.....

.....

.....

PLAN B

Maak gebruik van je creativiteit en omschrijf jouw droombedrijf. Hoe zou dat eruitzien als niemand kijkt of meeluistert.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Aanpassingsvermogen

Je hebt vast wel eens ervaren dat je een probleem of een crisissituatie hebt overleefd. Beschrijf die ervaring eens voor je zelf:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lees wat je hebt geschreven voor aan een ander en noteer de reactie.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

***In 10 stappen naar blijvend herstel
van jouw verdienmodel***

Coronacrisis overleven met Methode-NLO



Wat helpt jou, je onderneming het best?

<p>Methode-NLO Lidmaatschap</p> <p>Zet de eerste stap! Bel snel op voor een persoonlijk gesprek</p> <p>Gratis voor leden: € 0,-</p> <ul style="list-style-type: none">• Gratis Persoonlijk gesprek• Gratis e-book over Methode-NLO• Maand lang wekelijks tips• LifeLong Learning• Effectief netwerken• 25% korting op diensten en producten <p>MELD JE GRATIS AAN</p>	<p>Methode-NLO Meting</p> <p>Gratis persoonlijk gesprek Gratis lidmaatschap</p> <p>€ 750 voor leden: € 560</p> <ul style="list-style-type: none">• Analyse van het bedrijf• Leiderschap analyse• Start PLAN B• 2-dagdelen planning• 25% korting <p>MEER INFO</p>	<p>Methode-NLO Prelude</p> <p>Gratis persoonlijk gesprek Gratis lidmaatschap</p> <p>€ 1250 voor leden: € 935</p> <ul style="list-style-type: none">• 3-daagse training• Nulmeting• Concretiseren van verlangens• Belemmeringen herkennen• Missie• Visie• Uitvoering• 25% korting <p>MEER INFO</p>
<p>TEK- Coaching</p> <p>Gratis persoonlijk gesprek Gratis lidmaatschap</p> <p>€ 3480 voor leden: € 2610</p> <ul style="list-style-type: none">• Alles over Toepasbare Economische Kennis• Persoonlijke TEK-Coaching 24 sessies• Traject van 3-maanden• 25% korting <p>MEER INFO</p>	<p>Methode-NLO Training</p> <p>Gratis persoonlijk gesprek Gratis lidmaatschap</p> <p>€ 1600 voor leden: € 1200</p> <ul style="list-style-type: none">• De Ontwikkelingsladder• 4-daagse training• Traject van 3-maanden• Zelfleiderschap• 25% korting <p>MEER INFO</p>	<p>Methode-NLO Pakket</p> <p>Gratis persoonlijk gesprek Gratis lidmaatschap</p> <p>€ 7030 voor leden: € 5270</p> <ul style="list-style-type: none">• Methode-NLO Meting• TEK-Coaching• Methode-NLO Training• 3-daagse integratie training• NVNLP certificaat• 25% korting <p>MEER INFO</p>

Contact?

Wil je meer informatie over welke van bovenstaande diensten het beste passen bij jou?
Vraag dan snel een persoonlijk gesprek aan:

E: vace@methode-nlo.nl

I: www.methode-nlo.nl

M: 06-24 28 70 40

