

Goed is de vijand van beter

Basisprincipe 1 voor forse omzetgroei

Sprout

Jim Collins (schrijver van de bestseller 'Good to Great') en Ichak Adizes hebben onderzoek gedaan naar de vraag wat bedrijven succesvol maakt. Eén van de belangrijkste conclusies is dat succes alleen bereikt kan worden als er een continue drang is om het beter te doen. Bedrijven die genoegen nemen met 'goed' staan stil. 'Goed' is niet goed genoeg. Het kan altijd beter. Sterker nog: 'goed' is de grootse vijand van 'beter'!

Een sterk voorbeeld op dit gebied is Dell. Ondanks hun succes - ze doen nu 150 miljoen dollar omzet per dag - wordt de verbetercultuur op alle fronten gestimuleerd! Hele teams reizen de wereld rond om bedrijven van Dell te stimuleren het beter te doen.

Ook jij kan dit principe toepassen binnen jouw bedrijf. Maar vraag jezelf eerst eens af: "Kan het beter binnen mijn bedrijf?"

Wanneer is er voor het laatst gekeken naar:

- Hoe je offertes kan verbeteren?
- Hoe je jouw bedrijf sterker kan positioneren?
- Hoe je beter personeel kan aannemen?
- Hoe je de naambekendheid kan verhogen?

Stel slimme vragen

Hoe realiseer je zo'n verbetercultuur? Hoe kan je talenten, creativiteit en ervaring van jezelf en je team anders inzetten? Het antwoord is door jezelf 'slimme vragen' te stellen. Een slimme vraag combineert een te hoog doel met iets dat plezierig is.

Test de volgende voorbeeldvragen eens in je team:

- 'Hoe kan ik mijn omzet binnen een jaar verdubbelen, terwijl ik 600 uur minder werk?'
- 'Welk punt/product/vaardigheid zou de omzet doen exploderen, als ik dat onderwerp perfect zou beheersen?'
- 'Hoe kan ik de tijd die ik kwijt ben aan het maken van een offerte halveren, terwijl de klant meer toegevoegde waarde ervaart van de inhoud?'

Bedenk met je team de antwoorden in maximaal drie minuten. Laat de gedachten de vrije loop en maak je nog niet druk over de haalbaarheid ervan. Kies vervolgens de drie beste antwoorden en bespreek die om tot één oplossing te komen. Je zult versteld staan van je eigen creativiteit en van die van je mensen!

Volgende maand basisprincipe 2 voor forse omzetgroei. Voor reacties of voor meer 'slimme vragen' kun je me mailen: andreahagelen@speakersacademy.eu

