



Dat **volle** ondernemershoofd

Hoe het komt dat er altijd zoveel te doen is.

**Mira
Saia.**

www.mirasaia.nl

Inhoudsopgave

1 - De mooie en harde werkelijkheid van ondernemen	4
2 - Hoe komt het dat ondernemen soms zo zwaar voelt?	5
3 - Als ondernemer heb je een stevig ondernemersfundament nodig	11
4 - Waarom is het creëren van een stevig ondernemersfundament zo lastig?	14
5 - Wat is er nodig voor een fijn en degelijk ondernemersfundament?	15
6 - Wat kan ik voor je doen?	18
7 - Wie ben ik?	20
8 - Contact	23

Inleiding

Dit e-book gaat over je fantastische leven als ondernemer. Je doet het grootste deel van de tijd waar je heel blij van wordt: mensen helpen met waar jij goed in bent.

Er is ook een deel binnen je ondernemerschap wat je energie kost, waar je veel over nadenkt en wat je vaak ook helemaal niet leuk vindt.

Daarover schrijf ik: hoe het komt dat je dat zo kan ervaren, dat je een vol ondernemershoofd hebt.

Enjoy!

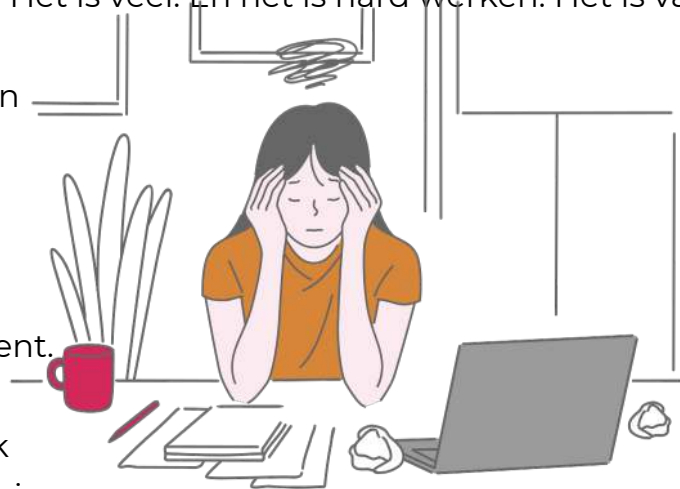
Hartelijke groet,

A handwritten signature in red ink that reads "Mira" with a stylized flourish underneath.

1 De mooie en harde werkelijkheid van ondernemen

Je bent ondernemer. En je vindt dat heerlijk. Die vrijheid. Je werk, die fijne klanten. Geweldig!

Toch is er ook een andere kant. Er komt namelijk veel bij kijken, bij dat ondernemen... Je moet dit doen. En dat doen. Allemaal dingen die je in loondienst niet hoefde te doen. Het is veel. En het is hard werken. Het is vaak vol in je hoofd. Je hebt een ellenlange to do lijst. En dan heb je ook nog eens allerlei ideeën. Dat volle hoofd, die malende gedachten...



Soms denk je dat je de enige bent. Het lijkt wel alsof al die andere ondernemers het wel makkelijk kunnen. Hoe komt het toch dat je zo worstelt met die lange to do lijst? Dat er zoveel ligt en maar blijft liggen? Dat je niet weet waar te beginnen?

Dat komt omdat een heel groot gedeelte van je werk uit 'denkwerk' bestaat. Wat ik daarmee bedoel leg ik uit in de volgende gedeeltes.

2 Hoe komt het dat ondernemen soms zo zwaar voelt?

Als ondernemer moet je alles in je eentje doen. Alles. Als ondernemer ben je namelijk in je eentje een heel bedrijf. Je moet heel veel uitvoeren:

- Je telefoon opnemen
- Je whatsapp bekijken en beantwoorden
- De inbox tijdig en keurig bijhouden
- Je Facebookpagina vullen met interessante zaken
- Mooie foto's zoeken en leuke tekstjes voor op Instagram
- Wijze artikelen schrijven voor LinkedIn
- Je nieuwsbrieflijst laten groeien
- De kwartaalcijfers op tijd bij je accountant aanleveren
- Je opleiding af ronden, want je wist nog niet genoeg over je vak
- Die marketingtraining volgen, want je wil meer klanten helpen
- Leuke bedankjes voor klanten uitzoeken en opsturen

- Een goeie fotograaf vinden die jou wel leuk op de foto zet
- Je webbouwer aanmanen dat hij je site oplevert
- De tekst voor je ebook nakijken op gekke zinnen en spelfouten
- Nakijken of al je facturen betaald zijn
- Zorgen dat je out of office werkt als je een week vrij bent
- Die ene domeinnaam nu definitief claimen
- Achter de nog niet officieel getekende offerte van je nieuwe klant 'aanzitten'
- Je afmelden voor de nieuwsbrieven die je toch niet leest
- Een nieuwe telefoon bestellen, want deze valt uit elkaar (en dan meteen een nieuw abonnement en nieuw hoesje)

- Een definitieve keuze maken voor een makkelijk factuureersysteem
- Over naar een andere accountant die met zijn tijd meegaat, eerst maar eens iemand kiezen
- Je intervisiegroep weer eens bij elkaar roepen
- De instellingen van je Zoom aanpassen
- Je algemene voorwaarden updaten want die zijn achterhaald, met of zonder jurist
- Je laptop opruimen want al die mappen staan door elkaar en je vindt niet meteen alles terug
- Je kamer op orde, er slingert nu te veel rond van 10 jaar geleden
- Bij de KvK je nieuwe gegevens doorgeven
- Een online plek maken waar je al je online lessen handig kunt neerzetten

- Testimonials vragen van die 2 tevreden klanten die klaar zijn met hun traject
- De klanten die je al een half jaar niet hebt gesproken een kaartje sturen
- Je privacy protocol is achterhaald, die moet aangescherpt worden
- Met al je leveranciers over hun AVG regels mailen, alles moet nu netjes geregeld zijn
- Die spam-melding die maar blijft komen oplossen
- Een locatie vinden waar met je groep aan de slag kan
- Een online agenda regelen en ook echt gaan gebruiken
- Een online plek voor al je to do's, je werkt nu met 3 verschillende
- Een goede videoman of vrouw zoeken die filmpjes met en voor je gaat opnemen
- Podcasts lijkt je leuk, hoe en waar te beginnen
- Bedenken hoe je nieuwsbrief eruit komt te zien en hoe vaak je die gaat versturen

Los van het feit dat je waarschijnlijk al deze dingen moet of wilt doen, moet jij over al die dingen beslissingen nemen. Je moet beslissen:

Welk mailingsysteem je gaat gebruiken

Of je whatsapp zakelijk gaat inzetten of niet

Hoe vaak je eigenlijk in je inbox wilt zitten

Wat je wel of niet deelt op social media

Of je wel of niet je eigen kwartaal aangifte gaat doen

Of je dat ene artikel van je collega wel of niet met je netwerk deelt

Over hoe je je nieuwsbrieflijst laat groeien, want dat commerciële lokken spreekt je niet zo aan

Of je die ene opleiding wel of niet gaat doen, want je weet wel veel maar is het genoeg

Waar je marketinglessen gaat volgen, wie gaat het jou leren op een manier die bij jou past?

Of die kleine boekjes voor elke klant leuk zijn om te krijgen

Of je locatie A of B doet, ze hebben beiden hun voor- en nadelen

Met welke fotograaf je gaat werken, want ga je voor de klik of de lagere investering

Of je met deze webbouwer doorgaat of niet, want hij is nogal traag

Of je e-book nu zo op je site zet of toch eerst laat nakijken en door wie dan

Of je die ene klant gaat aanmanen per mail of even belt of toch nog even niets doet

Of je de out of office wel aanzet tijdens je vakantie of toch je inbox blijft checken

Welke domeinnaam je nu definitief erbij koopt

Hoe je het beste die offerte deze week getekend terug kunt krijgen



Of je je echt afmeldt voor die nieuwsbrief van je collega, want dalijk ziet ze dat en voelt ze zich naar maar ja je leest 'm niet...

Over welke nieuwe telefoon het wordt en welk hoesje dan

Of je ook meteen een nieuw abonnement neemt of niet

Over met welk factuureersysteem je gaat werken, want ze lijken alle 3 op elkaar en welke is dan het beste

Of je nu wel of niet echt over gaat naar een andere accountant

Wanneer je de mail aan je intervisiegroep stuurt en of jij het dan weer organiseert of juist niet

Of je met of zonder jurist je algemene voorwaarden aanpast

Hoe je al die mappen in je laptop het beste kunt organiseren

Of je al die papieren uit je kamer door de shredder gooit of niet

Over hoe je website eruit ziet, ga je nu voor fris of meer traditioneel

Met welke online tool je gaat werken om je online lessen neer te zetten

Over hoe je die testimonials van klanten precies organiseert, per mail, zoom of telefoon

Wat je op het kaartje aan je voormalige klanten zet

Of je je privacy protocol zelf gaat aanpassen of daar iemand voor regelt

Of je met Google calendar gaat werken of juist niet

Met welke online tool je gaat werken om al je to do's op een plek te krijgen

Met welke video-expert je gaat samenwerken

Over of je überhaupt wel of niet iets met podcasts moet gaan doen

Over hoe je nieuwsbrief eruit komt te zien en hoe vaak je die gaat versturen

Je hebt dus een vol hoofd. Een bezig hoofd. Je bent vaak, zo niet altijd, aan het nadenken. Niet zo gek dus dat je je niet goed kunt concentreren.

Ondernemen is denken. Heel veel. Want over iedere beslissing moet je nadenken.

Het is logisch en lastig. En dus ga je beslissingen uitstellen. En intussen liggen al die dingen er wel. En zitten ze je in de weg om je werk lekker te noemen. Nemen al deze zaken ruimte in in je hoofd.

Dat ziet er zo uit:

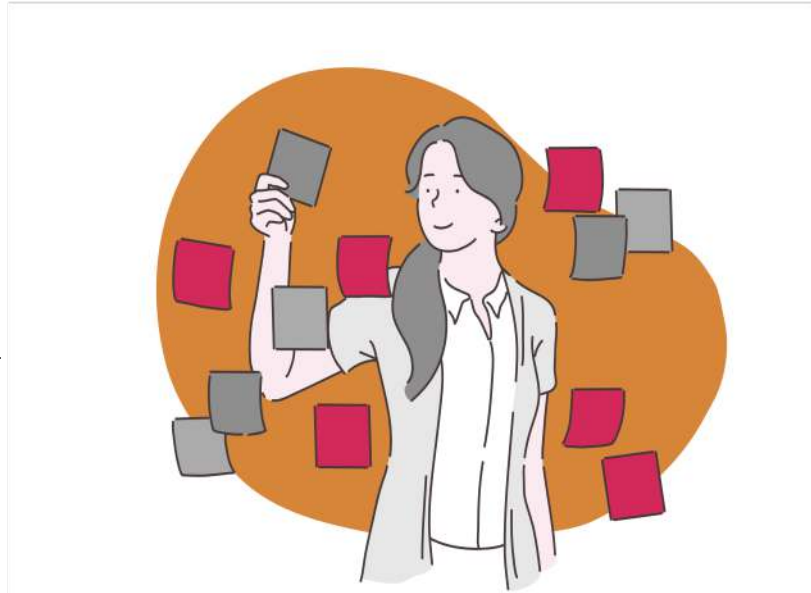


Jij wil gewoon lekker werken, lekker in het midden zitten met je bedrijf. Maar al die dingen die je moet doen – die zwarte rondjes of zwarte gaten – dáár heb je last van. Die open eindjes, al die dingen die nog moet doen, al die zaken waarover je een beslissing moet nemen, zitten in je hoofd en je dus in de weg. Het blijft gewoon in je hoofd rondspoken, ze zijn er heel de tijd waardoor je niet lekker aan de slag kan.

Dat volle hoofd maakt dat het werken je niet zo lekker af gaat. Omdat ondernemen veel denkwerk is – en je je dat als ondernemer meestal niet realiseert – heb je het idee dat je de enige bent die niet af krijgt wat je af wilt krijgen. Krijg je het gevoel dat je een van de weinigen bent met die eindeloze to do lijst en al die ideeën die maar op de plank blijven liggen.

Je wilt vooral dat doen waar je goed in bent, jouw klanten verder helpen, mooie artikelen schrijven maar je voelt je letterlijk overspoeld door al die zwarte bollen.

Die staan voor al die dingen die ik hierboven heb opgesomd, al die zaken die je nog moet doen én waarover je moet beslissen, waarover je blijft denken. Nogmaals: jij staat er letterlijk en figuurlijk middenin.



En die bollen (of zwarte gaten als je het zo ervaart) zijn al die acties, waar soms overlap in zit, de een soms groter dan de ander. Die beslissingen die je wilt nemen maar nog niet kunt nemen. En dat is zwaar en frustrerend.

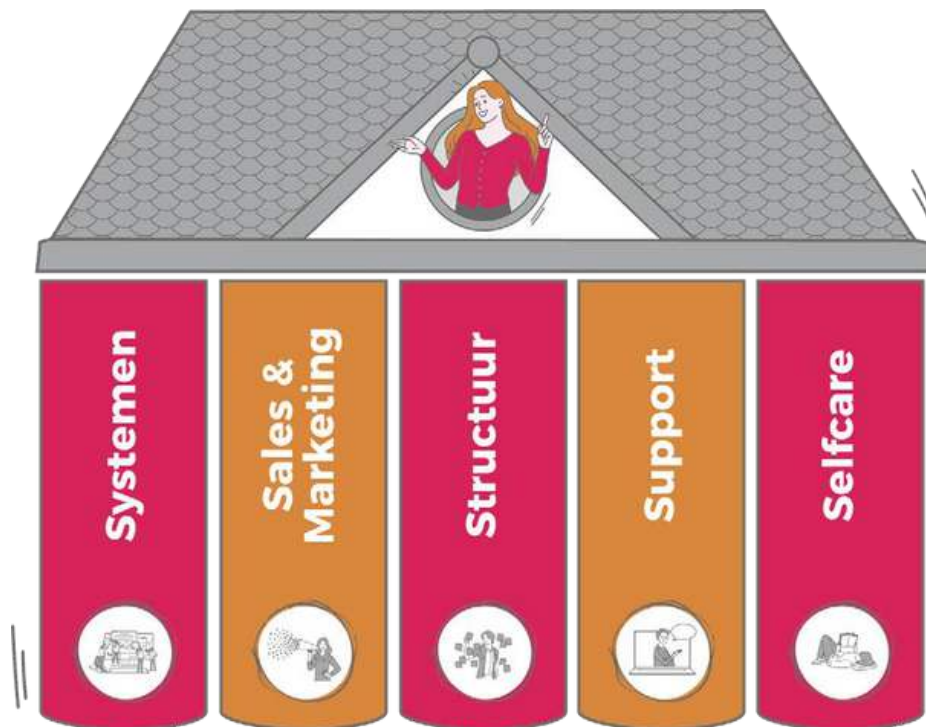
Er is dus overzicht nodig. En een gedegen fundament onder of in jouw bedrijf.

3 Als ondernemer heb je een stevig ondernemersfundament nodig

Wil je je werk goed kunnen uitvoeren, dan is er overzicht nodig. Zodat je gewoon lekker je werk kunt doen. Dat krijg je als jouw basis, jouw ondernemersfundament op orde is.

Je zou kunnen zeggen dat alle to do's die er liggen onder te verdelen zijn in 5 verschillende S'en. Dus alle taken die niet bij je vak horen. Dat zijn structuur, sales en marketing, support, selfcare en systemen.

Dus je wilt dat je bedrijf er zo uitziet:



Een goed ondernemersfundament bestaat dus altijd uit 5 S'en – in willekeurige volgorde:

Sales & Marketing



Support



Selfcare



Structuur



Systemen





Structuur

Structuur houdt in dat alles in je bedrijf volgens een bepaald patroon gaat. Dat dingen op dezelfde plek zijn opgeslagen. Of dat je bijvoorbeeld op bepaalde dagen aan je bedrijf werkt in plaats in je bedrijf.



Sales & Marketing

Sales en Marketing gaat over wat je verkoopt. En ook hoe je dat verkoopt. Veel ondernemers verkopen op een manier die niet bij hen past, zodat ze dat lastig vinden. Marketing gaat over jouw online en offline zichtbaarheid, jouw manier om de juiste klanten naar je toe te trekken.



Support

Support betekent alle ondersteuning binnen jouw bedrijf maar buiten jouw vak. Dus een goede webbouwer, de juiste accountant, een betrouwbare Virtuele Assistent enzovoorts. En ook dus iemand die het praktische werk uit handen neemt, iemand die net zo minutieus en klantvriendelijk is als jij. Of iemand die zegt: "Ga vandaag die content maken, die wil ik eind van de dag gewoon hebben."



Systemen

Systemen maken je bedrijf eenvoudiger en daarmee bespaar je jezelf tijd en energie. Het is handig om de juiste systemen op de juiste plek te hebben. Je wil niet dat je je mail heel de tijd meteen beantwoordt. Maar je vindt wel dat mensen geïnformeerd moeten worden. Dus daar moet je iets mee doen. En er is zoveel meer te automatiseren, zonder dat je het persoonlijke contact verliest.



Selfcare

Met de juiste zelfzorg, een ontspannen mindset, een gezond lijf gaat alles veel makkelijker. Eigenlijk begint je fundament hiermee, want zonder jou in goede gezondheid staat alles stil.

4 Waarom is het creëren van een stevig ondernemersfundament zo lastig?

Om de door jou gewenste rust en focus te krijgen is het nodig dat je precies weet wat waar hoort. En dat dus de 5 S'en van je fundament op orde zijn. Deze 5 grijpen ook in elkaar: als je goed voor jezelf zorgt (Selfcare), genoeg verkoopt (Sales) kun je meer ondersteuning (Support) inkopen waardoor je marketing (Systeem) beter op orde is en je bijvoorbeeld meer prospectgesprekken gaat voeren (Structuur).

Je kunt nu bedenken dat – als je zelf meer structuur aanbrengt in je werkweek en een actielijst maakt – het goed komt. Je kunt zelf op zoek gaan naar goede support en weer wat meer leuke (verkoop)gesprekken voeren. Het lastige alleen is dat je daarbij tegen twee dingen aanloopt:



Je ziet het zelf niet. Je zit er middenin. Dus zodra je probeert je mappen in je laptop te ordenen, zul je merken dat je naar dingen gaat kijken die heel oud zijn en waarover je twijfelt waar die opgeborgen moeten worden. Nog meer mapjes in je inbox erbij is niet de goede oplossing voor meer overzicht. En de juiste support vinden is je tot dusver ook niet helemaal gelukt. Nogmaals: logisch, je zit er middenin, je hebt geen helicopterview.



Je weet niet precies hoe het moet. Je hebt geen verstand van die 5 S'en (of niet voldoende verstand, het is je expertise niet). Je hebt bijvoorbeeld van verschillende mailsystemen gehoord maar wat de juiste is, is lastig beslissen in je eentje. En die ene die jouw collega-ondernemer aanraadt, kan zomaar de non-fit voor jouw bedrijf zijn.

Logisch dus dat het je niet lukt! Je ondernemersfundament goed neerzetten kun je niet voor jezelf. En logisch dat dat chaotische gevoel blijft. Ook al heb je al van alles gedaan.

5

Wat is er nodig voor een fijn en degelijk ondernemersfundament?

Stap 1

Er moet iemand zijn die voor en met jou bepaalt wat in welke S moet.

Stap 2

Je moet inzichtelijk hebben wat er voor elke S wel en niet meer nodig is.

Je hebt iemand nodig die met je meedenkt, die samen met jou jouw fundament neerzet. Bijvoorbeeld iemand die praktisch sparringpartner is. Die op een afstandje naar je bedrijf kijkt. Die het overzicht creëert. De juiste S op de juiste plek zet. Zorgt voor de juiste support. Voor een systeem wat voor jou werkt. Die meespart over de sales- en marketingmanier die bij jou past.

Blijf dus niet aanmodderen. Of van jezelf eisen dat je alles alleen doet. Zoek iemand die je daarbij kan helpen. Ik help je uiteraard graag.



Waarom is het zo belangrijk dat je een goed ondernemersfundament hebt?

Als je fundament op orde is, wordt jouw volle ondernemershoofd een stuk rustiger. En een rustiger hoofd maakt weer dat jij je eigenlijke vak – of je nou coach, trainer, influencer, webdeveloper, consultant of therapeut bent – nog beter kan doen. Er ontstaat daardoor weer ruimte voor nieuwe plannen. Voor het ontwikkelen van een training. Of het schrijven van een boek. Of wat dan ook waar jij zin in hebt.



Een ondernemersfundament ontstaat als je met me samenwerkt

Je helpt meer klanten

Omdat je hoofd rustiger wordt zal je merken dat je ook ruimte ervaart om meer mensen te gaan helpen. Niet alleen omdat je sales op de manier verloopt die bij je past maar ook omdat jouw potentiële klanten je makkelijker weten te vinden.

Het zou zomaar kunnen dat je bijvoorbeeld meer gaat doen in minder tijd

Waar je eerst eindeloos in overleg was met jezelf, weet je inmiddels elke ochtend wat je moet en ook gaat doen. Je ervaart eindelijk de rust en de zin om aan je bedrijf te werken in plaats van alleen maar eraan.

Al je ideeën zorgen niet meer voor verlamming

Waar je jezelf eerst verlamde met alle briljante ideeën die in je opkwamen, weet je nu precies wat haalbaar is en wat niet. Waardoor je alleen aan de slag gaat met brainwaves die nú bij jou en je bedrijf passen.

Je bulk aan vlogs en blogs wordt gebruikt

Je had al tijden een stapel blogs/vlogs of andere social media-uitingen liggen, maar inmiddels staan ze op je site en worden ze op verschillende Social Media platforms verspreid.

Je hebt een rustig hoofd

Je ervaart rust in je hoofd. En die rust zorgt ervoor dat je – afhankelijk van wat jij wilt – meer leuke dingen in je vrije tijd gaat doen. Of nog leukere nieuwe dingen bedenkt voor je bedrijf.



Je kunt ook zelf nu aan de slag met mijn boek “De ontspannen ondernemer – rust in je hoofd en je bedrijf”. Hierin lees je onder ander hoe je meer tijd en ruimte krijgt, zodat je je beste ideeën eindelijk kunt uitvoeren.

Ook laat ik je zien hoe je de juiste mensen vindt om je te ondersteunen, zodat jij je kan focussen op wat er echt doet. In dit boek vind je per pijler maar liefst tien praktische tips zodat jouw volle ondernemershoofd wat leger raakt.

Je kunt een deel lezen via www.mirasaia.nl/boek en natuurlijk kun je 'm ook via die weg bestellen.

6 Wat kan ik voor je doen?

Er zijn verschillende manieren waarop ik je kan helpen. Je hoeft niet nu al meteen zelf te weten wat nodig is. Kijk rustig hieronder of lees op www.mirasaia.nl/werk-met-mira wat ik voor je kan doen. Als je het gevoel hebt dat ik misschien de aangewezen persoon ben, maak ik graag een afspraak voor een persoonlijk gesprek.

Zo leren we elkaar kennen en kunnen we samen kijken of er een klik is. Dat gesprek is gratis, het kost je alleen je tijd en uiteraard verplicht het je tot niets.

Neem dus ook even contact op als je niet goed weet wat er nodig is voor jou en je bedrijf. Dat krijgen we samen in het gesprek vanzelf boven tafel.



Gratis matching aan de juiste VA, VA+ of OBM: Ik match je kosteloos aan iemand uit mijn team. Met wie je een klik ervaart en bij wie je echt het gevoel hebt dat zij de dingen gaat doen in jouw bedrijf die jij niet meer wil doen.



Ik word jouw praktisch sparringpartner. Ik ga namelijk letterlijk voor je aan het werk! Zodat al jouw strategische keuzes geïmplementeerd worden. Zodat jouw prioriteiten helder zijn en blijven. Ik ga je ontzorgen en het zodanig regelen dat binnen een paar maanden alles, maar dan ook alles van jouw ondernemersfundament op zijn plek staat.

Hoe zou het zijn als je elke dag opstaat, de laptop openklapt en exact weet wat je moet doen? Hoe zou het zijn als je geen nee meer hoeft te verkopen? Hoe zou het zijn als je aan marketing doet, waar je geen itchy feelings van krijgt?

Alles zodat jouw volle ondernemershoofd leger wordt en je dus bijvoorbeeld meer tijd krijgt om te ontspannen. Of meer mensen te helpen. Of whatever jij zin in hebt.



In een halve dag overzicht en focus in jouw bedrijf: Je hebt het gevoel dat je dag in dag uit aan het werk bent, maar dat er weinig afkomt. Je krijgt soms het gevoel dat er een en ander wankelt in je bedrijf, dat de dingen niet zo gaan zoals jij het graag zou zien

Ik help je graag bij het inzichtelijk krijgen wat er allemaal buiten jouw corebusiness ligt en wat jij moet doen en wat niet. We gaan samen aan de slag met de door jou ingevulde checklist van jouw Ondernemersfundament. Daarna heb je een duidelijk framework/ blauwdruk van je bedrijf. En weet je precies wat je wel en niet meer hoeft te doen.

7 Wie ben ik?

Geboren in de zomer van 1973, eerste dochter van een Siciliaanse vader en Nederlandse moeder

Ik heb lang gedacht dat ik raar was en vroeg me als kind (en nog weleens 😊) af of ik niet geadopteerd was. Ik hoorde nooit bij groepjes, vond en vind heel verschillende muziek leuk, scoor zowel als intro- als extravert. Ik werd gepest op school maar toen we verhuisden, was ik ineens heel populair (ik had als eerste stekeltjes en dat werd gekopieerd) en zo kan ik nog wel even doorgaan.

Mensen helpen

Ik wilde wel altijd mensen helpen, dat is niet veranderd. En ik vind nog steeds heel veel dingen leuk om te doen: ik weet bijvoorbeeld alles over hoogsensitiviteit, kan je kleding- en kleuradvies geven en ik vind het werkelijk hemels om cadeautjes voor anderen te regelen of te shoppen voor een ander. Ook weet ik veel over honden, hou ik van structuur maar tegelijkertijd ook van afwisseling en kan ik je uitleggen hoe het zit met drie Principes.

Vroeger...

Een stukje geschiedenis: ik deed HBO-SPH omdat ik dacht dat het summum van het helpen van mensen in de verstandelijk gehandicaptenzorg lag. Maar ik haal daar niet genoeg uit, ik vind het ook zwaar en kan via een uitzendbureau iets heel anders gaan doen: op het postkantoor aan de slag. Na een jaar zit daar geen uitdaging meer in en kan ik – omdat ik snel kan typen en graag mensen help – aan de slag als juridisch secretaresse bij het Buro voor Rechtshulp.

Mijn werkende leven bestaat vanuit dan vooral uit secretaresse jobs, al werk ik ergens maximaal 1,5 jaar, meestal korter. Het wordt namelijk niet overal geaccepteerd dat ik zie, wat anders, beter en efficiënter kan.

Het wordt mij langzaam duidelijk dat ik een helicopterview heb en van de details ben met veel voelsprietten. Heel handig maar soms dus ook uitermate onhandig.

Het begin van mijn bedrijf

In augustus 2006 vraagt een goede vriendin mij of ik als freelance secretaresse, voor de opleiding waar zij voor werkt, aan de slag wil. Ik ben binnen een dag ingeschreven bij de KvK en doe dit met veel plezier, ook voor andere opleidingen. VA avant la lettre. 🤔

Mijn eigenlijke doel is met mijn coachopleiding zoveel mogelijk hoogsensitieve mensen te helpen, dat doe ik naast mijn freelance secretaresse werk. Maar omdat ik ver voorloop op dat moment (HSP is nog heel onbekend) en ik naar mijn smaak te weinig klanten krijg, richt ik me fulltime op het online assistent zijn. Ik heb zelfs mensen in dienst die ik opleid tot VA maar ik haal ook daar te weinig uit: ik vind het veel leuker om zelf mensen te ondersteunen en mee te denken.

In 2011 help ik de mensen, die ik niet persoonlijk kan helpen, vanwege tijdgebrek, aan een VA. Een leuk businessmodel, want ik help ondernemers kosteloos aan een goeie VA en de VA in kwestie betaalt mij een fee. En dat doe ik tot op de dag van vandaag met mijn fantastische VA-team, vol bruisende ondernemers.

Voor veel fijne ondernemers mag ik hun Online Business Manager/Online PA zijn, wat zoveel betekent dat ik hun praktische sparringpartner ben, meedenk over welke richting we op gaan, we bedenken samen welke marketingzaken we gaan oppakken en zo maak ik eind 2019 ook de stap naar het één op één praktisch sparren met ZZP'ers en ondernemers.

Mijn model wordt geboren

Ik ontwikkel mijn model 'Het Ondernemersfundament' – want ik heb ontdekt dat het bij elke ondernemer die ik help in eerste instantie zo is dat hun sales en marketing, selfcare, support, systemen en structuur

niet op orde zijn. Of op zijn minst een paar van die punten zijn nog niet op orde. Door één op één samen te werken kan ik sneller de diepte in gaan en heeft de ondernemer in kwestie ook sneller helder aan welk wiel we moeten draaien om alles weer soepel te laten verlopen.

En zo ging het verder

Na een paar verhuizingen woon ik in een voormalige watertoren in Tiel. Met man en onze honden. Een ideale combinatie, omdat we deels in de rust wonen aan de Waal en met de uiterwaarden binnen 5 minuten lopen. Als ik de andere kant op ga, sta ik in het bruisende centrum van Tiel. Zo kan ik kiezen in welke prikkels ik zin heb of juist prikkelarm gaan wandelen.

Ik help jou, lieve ondernemer, ook graag aan daar waar jij het meeste behoefte aan hebt. Voel je continue overprikkeld? Of verveel je je in je eigen bedrijf? Heb je behoefte aan iemand die de day-to-day-shizzle van je bord pakt? Een vaste sparringpartner? Ik ga graag met je in gesprek, zodat we samen bekijken wat jou het beste kan helpen.



8 Contact

Heb je een vraag, wil je even met me overleggen, ben je benieuwd of ik iets voor je kan betekenen? Ik vind niets een gekke vraag, dus neem contact met me op.

Wanneer je mij belt, krijg je meestal mijn voicemail. Dat is omdat ik vaak geconcentreerd met en voor klanten aan het werk ben. Het is daarom heel fijn als je een voicemailbericht inspreekt.

Je kunt me sowieso altijd goed bereiken via Whatsapp. Je mag me schrijven via die weg of inspreken: [06 48 44 33 01](tel:0648443301).

Als je aangeeft waarover je met me wilt overleggen, plannen we een bel- of Zoomafspraak in. Zo weet ik zeker dat we alle tijd hebben en ik jou niet stoort. Ik bel meestal dezelfde dag nog terug of ik stuur je een berichtje via Whatsapp.

Natuurlijk kun je me ook altijd een mailtje sturen: mira@mirasaia.nl. Op mailtjes probeer ik binnen 1 werkdag te reageren.

P.S. Doe niet meer dan nodig is en doe waar je blij van wordt!



**Mira
Saia.**

Dat volle ondernemershoofd

© Mira Saia 2021-2025

www.mirasaia.nl | mira@mirasaia.nl