

Dat volle ondernemershoofd

HOE HET KOMT DAT ER ALTIJD ZOVEEL TE DOEN IS



MIRA
SAIA

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	3
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
Wie ben ik?	20
Contact	23



INLEIDING

Dit e-book gaat over je fantastische leven als ondernemer, als ZZP'er. Je doet het grootste deel van de tijd waar je heel blij van wordt: mensen helpen met waar jij goed in bent. Er is echter 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, appearing to read 'Mira', with a large, stylized flourish underneath.

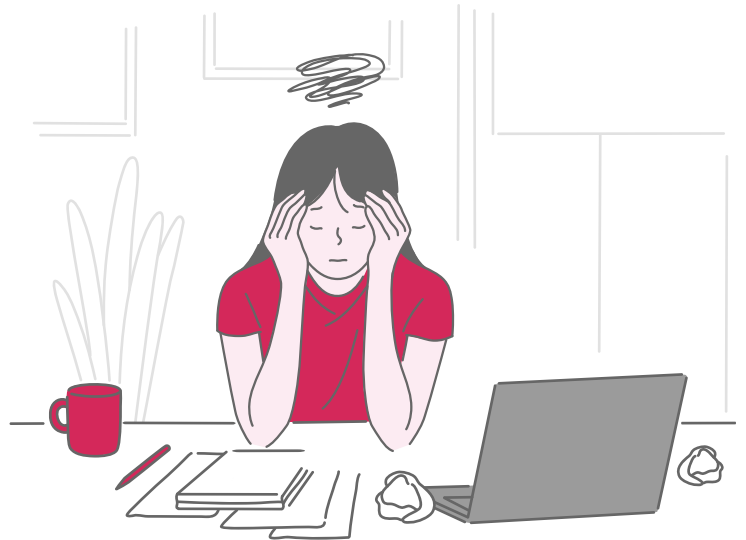
1. DE MOOIE EN HARDE WERKELIJKHEID VAN ONDERNEMEN

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 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 ga ik je uitleggen in de volgende gedeeltes.

2. HOE KOMT HET DAT ONDERNEMEN SOMS ZO ZWAAR VOELT?

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

- ✓ Je telefoon opnemen
- ✓ Je whatsapp bekijken en beantwoorden
- ✓ Je 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
- ✓ Je kwartaalcijfers op tijd bij je accountant aanleveren
- ✓ Je opleiding afronden, want je wist nog niet genoeg over je vak
- ✓ Die ene marketingtraining volgen, want je wil echt meer klanten helpen
- ✓ Leuke bedankjes voor klanten uitzoeken en opsturen

- ✓ Een locatie vinden waar met je groep aan de slag kan
- ✓ 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' (althans, achter haar manager)
- ✓ 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 factureersysteem
- ✓ 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, want die wachtwoorden moeten nu echt
- ✓ 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 ander uiterlijk voor je website kiezen

- ✓ Een online plek maken waar je al je online lessen handig kunt neerzetten
- ✓ Dat verslag uitwerken van die ene klant
- ✓ 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 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 Facebook
- ✓ 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 factuursysteem 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.

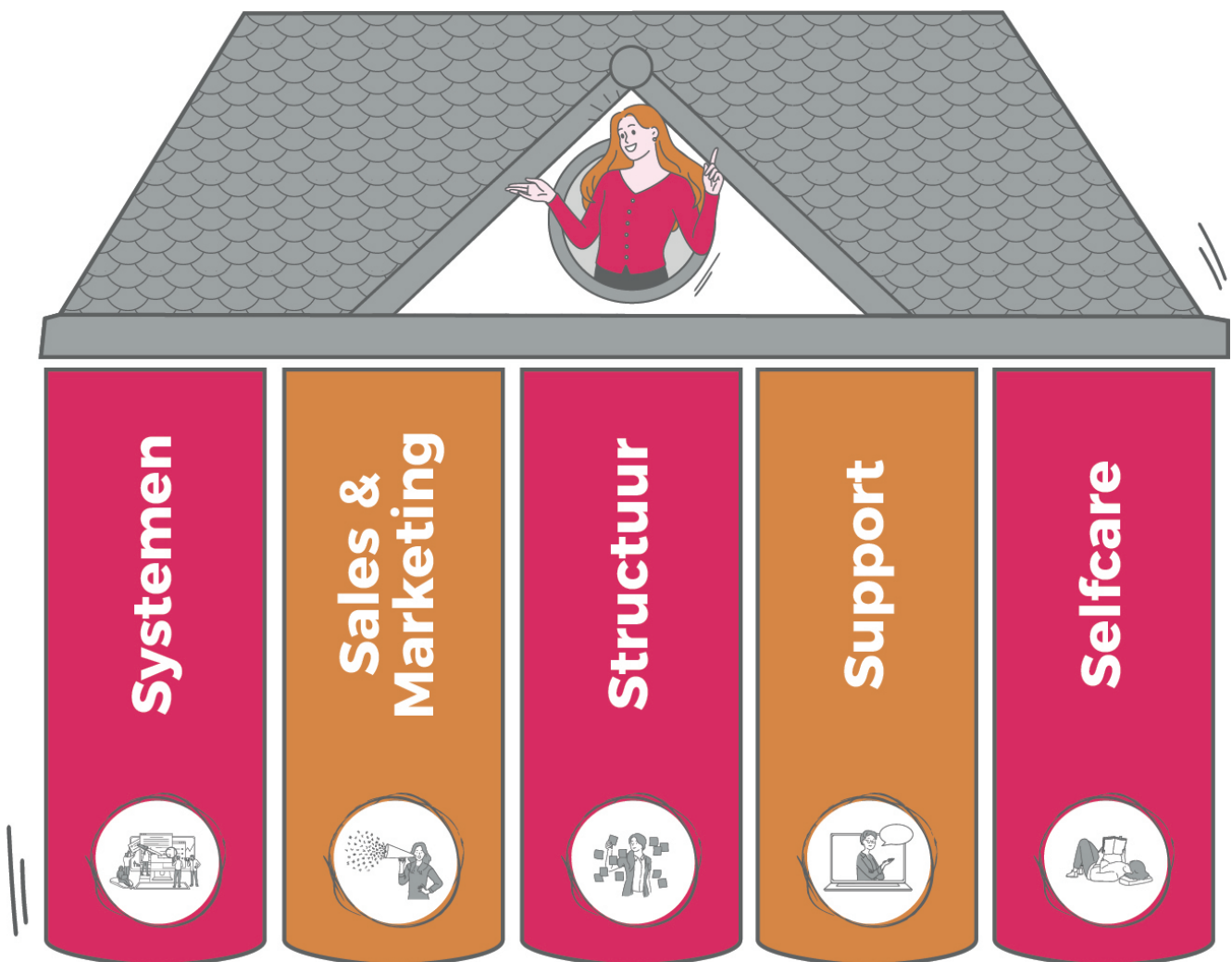
Er is dus overzicht nodig. En een gedegen fundament onder of in jouw bedrijf.



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:



Je zou kunnen zeggen dat alle werkzaamheden naast je vak vallen onder één van deze 5 S'en. Die 5 S'en moeten op orde zijn. Deze 5 vormen namelijk jouw ondernemersfundament. En dat fundament ondersteunt je bedrijf. In plaats van dat het je in de weg zit, zoals dat nu het geval is.

Het ondernemersfundament bestaat uit – in willekeurige volgorde:

- 1. Structuur:** Als er structuur in je werkweek zit, in de mappen in je laptop, in je inbox, je marketingplanning, dan geeft dat heel veel rust en ruimte. Vooral in je hoofd. En ik geloof erin dat – als dat gelukt is – jouw hoofd weer ruimte heeft voor bijvoorbeeld nieuwe plannen. Ik weet dat je – met een rustiger hoofd – je meer cliënten/klanten kunt helpen. Zodat je de wereld een nog mooiere plek maakt.
- 2. Sales & Marketing:** Veel ondernemers hebben enorm veel gedachten bij verkopen en marketing. Of ze doen per ongeluk onhandige dingen in een kennismakingsgesprek met iemand die misschien klant wil worden. Ze weten niet op welk social media kanaal ze moeten gaan zitten. Wat ze überhaupt moeten posten. Ook zie ik dat veel ondernemers heel graag online hun ding willen verkopen. Omdat er een paar ondernemers out there zijn die bijvoorbeeld door een paar mails te sturen en mensen naar hun salespage te verwijzen trainingen verkopen of producten van soms wel duizend, tweeduizend tot meer euro. Als jij die manier domweg gaat kopiëren kan het zijn dat dat niet zo lekker werkt. Daarom is het slim om te gaan kijken naar de manier die wel bij jou past.
- 3. Support:** Wat jij allemaal – in mijn ogen – nodig hebt als ondernemer: een fijne accountant of boekhouder, een webbouwer en webbeheerder (soms dezelfde persoon, hoeft niet). Een VA, incidenteel een fotograaf en ontwerper.



Systemen: Het is heel erg behulpzaam als je op een paar plekken in je bedrijf een systeem hebt. Een systeem in je inbox (dus niet alleen maar mappen). Een systeem waarmee je makkelijk met je team of VA communiceert. Of op z'n minst een plek (systeem) waar al je acties in staan maar waar je ook je ideeën voor ooit in noteert.

Een systeem in het aanleveren van je administratie maar ook zoiets als een online agenda vallen hier ook onder. Of je marketing: zodra iets in het systeem zit, komt het ook meer *in je systeem* en dat gaat weer zorgen voor die rust en het overzicht.

Last but not least is het bijvoorbeeld ook heel handig dat jouw mailingsysteem (dus de automatisering achter je e-mails) bij jou past en niet dat je een systeem aanschaft waarover een collega-ondernemer enthousiast is.



Selfcare: Dit is zelfzorg, het op tijd je rust pakken, goed voor de innerlijke mens zorgen, leuke dingen doen, sporten. Alles wat hoort bij het goed voor jezelf zorgen, dus ook een stukje mindset. Je hebt immers maar 1 lijf en jij als ondernemer bent meestal de enige die het bedrijf 'draagt'. Als jij omvalt, betekent dat vaak je hele bedrijf wankelt of ook omvalt.

Heb je je ondernemersfundament op orde, dus al deze S'en op zijn plek, dan ondersteunen ze jou en je bedrijf. Dan kun jij je echte werk doen. Datgene doen waar jij goed in bent. Dan komt er vervolgens die rust en focus waar je zo naar verlangt. Maar om dit voor elkaar te krijgen is vaak lastiger dan je denkt.

4. WAAROM IS HET CREËREN VAN EEN STEVIG ONDERNEMERS-FUNDAMENT 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 4S'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

Wat heb je voor iedere S nodig? Het is heel fijn dat inzichtelijk te hebben.

Je hebt dus 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.



5.1 WAT KAN IK VOOR JE DOEN?

✓ VA-MATCHING

Ik koppel je aan de Virtuele Assistent die bij jou en je bedrijf past.

Wat mijn matching je in elk geval oplevert: je hebt de VA die bij jou past, die bij je bedrijf past en waar je echt op kunt leunen. Aan wie je al die taken kunt overdragen die jij niet fijn vindt maar die wel nodig zijn.

✓ EEN STEVIG ONDERNEMERSFUNDAMENT BOUWEN

Hier heb ik verschillende programma's voor. We overleggen samen welke het beste bij je past (denk aan een eenmalige korte sessie van 3 uur tot aan een jaar en alles daartussenin).

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

STRUCTUUR



SALES & MARKETING



SELF CARE



SUPPORT



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.



SELF CARE

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.

5.2 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, 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.



Dit kan zomaar ontstaan tijdens het 'Bouw een stevig ondernemersfundament'-programma:

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 eerst zelf aan de slag met mijn boek "De ontspannen ondernemer - rust in je hoofd en je bedrijf".

Hierin lees je o.a. 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 toe doet. Natuurlijk gaat het ook over marketing.

Bomvol crispy tips en verhalen uit mijn eigen ondernemerspraktijk én die van andere ondernemers.

Meer lezen en bestellen via
www.ontspannenondernemer.nl
€ 25,- inclusief verzendkosten
(binnen Nederland)



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 is blij dat ze niet of nauwelijks aan marketing hoeft te doen.

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 1 op 1 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 1 op 1 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.

Mijn klanten zijn vaak coaches, trainers en therapeuten. Jij bent niet iemand die mensen precies vertelt wat te doen of te laten (nou ja, hier en daar een concrete tip) maar je gaat ervan uit dat de kennis in iemand zelf zit. Dat is ook wat een empowermenttor in de dop doet.

Ik weet dat ondernemen soms zwaar is en dat het helpt als je je ondernemersfundament op orde hebt.

Dat resultaat zie ik ook bij mijn klanten. Als alles op orde is, als hun ondernemersfundament stevig staat, hoeven zij alleen nog maar te doen waar ze goed in zijn en maken ze de wereld een beetje mooier.

En zo ging het verder.

Na mijn scheiding in 2018 en drie verhuizingen verder blijf ik met mijn man heel goed te aarden in het pittoreske Brabantse Schijndel waar we in een mooie maisonnette in een voormalig klooster wonen. Het heeft

me doen inzien dat mijn hoofd heel erg floreert bij een prikkelarme omgeving waar ik vaak met onze drie honden de bossen en velden in kan.

En ik help jou, beste ondernemer, ook graag! Aan meer rust, zonder dat je meteen hoeft te scheiden of te verhuizen. Dus voel je je wat ondergesneeuwd in je eigen bedrijf, ervaar je chaos en mis je de rust in je hoofd voor je creatieve plannen? Dan overleg ik graag met jou op welke manier ik je het beste kan helpen.



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 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.

Als je aangeeft waarover je met me wilt overleggen, plannen we een bel- of Zoomafpraak 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 even een mailtje sturen:

mira@mirasaia.nl. Op mailtjes antwoord ik - waar mogelijk - dezelfde dag nog.

***P.S.** Doe niet meer dan nodig is en doe waar je blij van wordt :-)*

Dat volle ondernemershoofd

© Mira Saia 2021 - 2023

www.mirasaia.nl | mira@mirasaia.nl

