



WAT DOE JIJ OP MAANDAGMORGEN?

Ontdek en versterk je marktkracht!

Waarom dit boek? Als jij starter bent dan is dat helder. Je wilt alles weten en doen om je ondernemersdroom te realiseren. Maar wat als jij een ervaren ondernemer bent? Of je hebt een verantwoordelijke functie binnen het bedrijf en jij voelt je aangesproken als ondernemer. De vraag is: pas jij alles wat je hebt geleerd over business, sales, marketing en planning ook toe in je dagelijks werk? Gebruik je de instrumenten waarmee je de markt naar je hand kunt zetten?

Dit boek confronteert je met de kloof tussen wat je weet en wat je doet. Want zelfs de meest succesvolle ondernemer kan zijn marktkracht* verder versterken. Door datgene te doen waarvan je heel goed weet dat je het zou moeten doen. Maar ja, de waan van alledag...

En wat kun je dan met dit boek – het zoveelste managementboek? Dat is aan jou, de lezer. Het is de bedoeling dat je van dit boek positief onrustig wordt. Dat er zich een paar dingen in je hoofd gaan roeren. Dat ze het hele weekend in je hoofd blijven hangen. En dat je er maandag*, als je weer aan de bak gaat, wat mee doet.

Wat maakt dit managementboek anders? Dit boek begint niet bij jou, maar bij de markt. We kijken van buiten naar binnen. Want hoe professioneel en



Marktkracht*

Marktkracht is het vermogen van een bedrijf – en dus van de mensen die daar werken – om klanten langdurig aan zich te binden. Met als uitgangspunt de wederzijdse ambities en mogelijkheden van groei te ontdekken en waar te maken.

Maandag*

Het is weekend. Zaterdagmorgen, je geniet van je koffie en je opent het boek. Zondag heb je het uit. Maandag ga je aan de slag.

ervaren jij ook bent, uiteindelijk bepaalt de markt jouw succes. Die markt verandert voortdurend en wordt internationaler. Er komen nieuwe spelers, nieuwe technologieën en nieuwe trends. Klanten en consumenten veranderen. Financiële, politieke en demografische ontwikkelingen hebben invloed op de markt. Weet je wat dat betekent voor jouw business? Ben je voorbereid op veranderingen? Heb je de scenario's klaar liggen voor goede en slechte tijden?

Stappenplan

Met de aanpak die in dit boek wordt beschreven, vergroot je de voorspelbaarheid van je resultaten. Ontdek hoeveel greep je kunt hebben op de ontwikkelingen in de markt. Anticipeer – wees beter en sneller dan je concurrenten.

In dit boek staan veel illustraties. Een plaatje vertelt soms meer dan woorden. Het maakt de mogelijkheden zichtbaar, het spreekt je verbeeldingskracht aan. Dat is wat je ook met jouw ambitie moet doen: denk in beelden. En ga dan systematisch aan de slag om die dromen te realiseren. Maak een stappenplan.

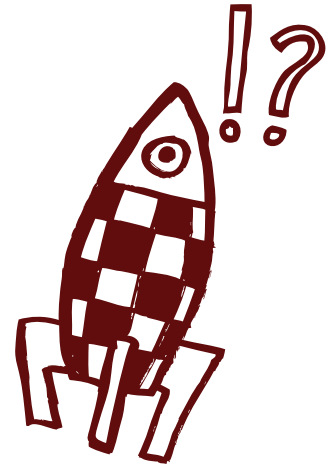
Elk hoofdstuk in dit boek beschrijft een stap die je kunt zetten om jouw business beter voorspelbaar te maken. Je kunt de acties kiezen die op dit moment het beste bij jouw bedrijf passen – maar de kracht van de aanpak zit in de samenhang.

Dit boek is gebaseerd op ruim vijftientwintig jaar praktijkervaring op het gebied van verandermanagement, sales en (internationale) marktontwikkeling. De uitdagingen, de aanpak, de dynamiek zijn gebundeld tot een toepasbare rode draad voor succes. Elke keer na een aantal hoofdstukken volgt een 'Verhaal uit het veld', als voorbeeld uit de praktijk.

Toepassen betekent: doen. Zelf doen. Niet afwachten, niet aarzelen. Dit boek geeft je handvatten voor een aanpak waarmee je maandagmorgen direct aan de slag kunt. Mouwen opstropen en beginnen. De markt wijst je de weg naar de juiste verandering, de weg naar succes. Duurzame resultaten voor jou, je team, je management, je bedrijf – én je klanten.

En die aanpak, is dat rocket science*? Nee. Wat wel? Het zet je in beweging. Korte teksten en heldere plaatjes. De kern past op de achterkant van een bierviltje. Het geheim zit in jouw besluit om maandagmorgen direct aan de slag te gaan.

Sla de bladzijde om en begin. Ontketen je marktkracht!



Rocket science*
Schiet dit boek je de ruimte in? Nee. Het biedt je wel een lanceerplatform voor een forse sprong voorwaarts.