Creashock.be mindmap deel 1

ZEG NEE TEGEN KLANTEN

- Gebruik 'positieve nee': nee om iets anders te doen
- Er zijn veel mogelijkheden, je moet selectief zijn
- Schrijf je mission statement (doel en hoe bereiken)
- Verwoord zo concreet mogelijk waar je naartoe wil
- Zo blijf je gefocust op je doel
- Vraag: past het? OK. Past het niet: weiger kordaat

PAS OP VOOR DE OVERHEID

- Blijf weg van markt waar overheid activiteiten doet
- Vaak gesubsideerd en oneerlijke concurrentie
- Kinderopvang, overnachtingsmarkt, stadsfietsen ...

DENK KLEIN

- Succesvolle zaken beginnen klein en bescheiden
- Leer zo de knepen van het vak
- Deze aanpak vergt minder middelen
- Overdenk je project en verklein het zoveel mogelijk

MAAK GEEN PLANNEN

- De illusie van een businessplan => nodig voor de bank
- Hard en lang werken aan plan = alibi voor uitstel
- Wie zijn businessplan als gids gebruikt, verliest flexbiliteit
- Maak een stappenplan met realistische kortetermijndoelen
- = effectieve to do lijst => je wordt productief/doelgericht
- Hoe concreter de plannen, hoe beter te visualiseren
- En hoe beter ze uitgevoerd kunnen worden

BEGIN EER JE BEZINT

- Spreek met anderen over je plannen ...
- ... maar Laat je niet ontmoedigen door hun waarschuwingen
- Waar de twijfel binnensluipt, is het gedaan met ondernemen
- Je moet een idee overdenken, maar niet te lang
- Zet snel je eerste stappen en concretiseer
- First build it, then build it better - James Murdock
- Elke concrete stap zorgt voor brandstof om vuur aan te wakkeren
- ... en dient als tegenwicht voor tegenslagen die zeker komen

BLIJF OP PLAT GETREDEN PADEN

- Weinig geslaagde ondernemers hebben heel nieuw idee
- Te veel originaliteit is de kortste weg naar mislukking
- Richt je op markten die matuur zijn en stuur bij
- Besteed je tijd aan verfijning van je concept
- Geef er een orginele draai aan

LOOP IN JE EIGEN ONGELUK

- Wees bereid om tegenslagen te accepteren
- Geslaagde ondernemers zijn ongevoelig voor wat anderen denken
- Mensen die mislukken hebben de 2e keer 80% slaagkans
- Na elke succesperiode volgt per definitie een terugval
- Momentopnames zijn irrelevant bij het beoordelen van je succes
- Kijk naar de trend. Zit er een stijgende lijn in je projecten? => OK!
- Denk wel tijdig aan alternatieve scenario's en plannen
- Wacht niet op een vol orderboekje om de stap te zetten