

Pauline
KORT.

Eerste Hulp Bij Mantelzorg voor Ondernemende Vrouwen



SOM7® - METHODE PETRA FEHRING

Hi Ondernemende Mantelzorger,

Hoe houd je alle ballen in de lucht als ondernemer én als verzorger van een familielid/ vriend(in)?

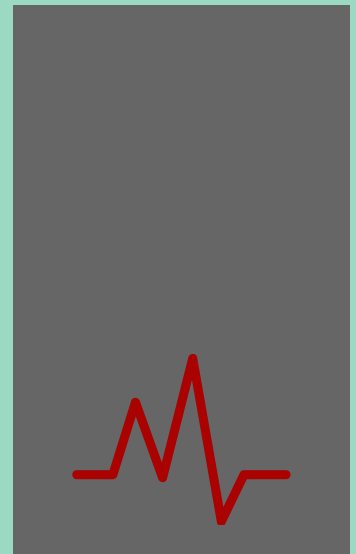
Je hebt het al druk genoeg met het uitvoeren van alle processen die bij je bedrijf horen.

En als daarnaast veel tijd in beslag wordt genomen door je mantelzorgtaken kun je het gevoel hebben dat je in een spagaat zit tussen je bedrijf en je zieke dierbare.

Hoe zou het zijn als je:

- meer vrijheid/ tijd hebt om er te zijn voor je zieke ouder/ familielid/ vriend(in)?
- méér energie hebt om er te zijn voor je dierbare?
- je hoofd 'leeg' is, niet meer te denken 'ik moet nog dit en ik moet nog dat doen'?
- meer rust ervaart in je bedrijf?
- omzet gelijk of verhoogd wordt terwijl je minder werkt?
- een partner hebt om te sparren over je onderneming?

Daarbij ga ik je helpen!



Als ondernemer heb je veel taken op je bord en als dat niet meer realiseerbaar is door bijvoorbeeld de zorg die je hebt voor een zieke dierbare, dan ga je er tegenop zien. Voor jou heb ik de volgende tips:



Tip 1

Maak de werkzaamheden die je moet doen overzichtelijk voor jezelf door deze te clusteren. Als je bijv. een post voor je social media kanalen wilt schrijven of opnemen, doe dit dan niet voor 1 keer maar maak meerdere posts of neem meerdere vlogs na elkaar op.



Tip 2

Kijk eens naar de terugkerende taken die je hebt en welke je kunt vereenvoudigen of misschien zelfs kunt laten vallen. Of kijk welke terugkerende taken geautomatiseerd kunnen worden. Maak het makkelijker voor jezelf. Stuur je bijvoorbeeld iedere week een nieuwsbrief uit? Stuur dan in deze hectische tijd je nieuwsbrief 1x per 2 weken of 1x per maand.



Tip 3

Het (tijdelijk) uitbesteden van uitvoerende of technische taken aan een expert. Er zijn veel acties die jezelf niet hoeft uit te voeren maar die prima door een expert gedaan kunnen worden. Dit hoeft zeker niet duur te zijn. Een Virtueel Support Professional kun je al voor een paar uur per week inhuren. Zo kun je al jouw ondernemende tijd besteden aan jouw expertise.

Ben je er nog niet aan toe om taken uit te besteden? Dan heb ik een aantal tools voor je om terugkerende taken te automatiseren om tijd te besparen. Wel is het slim om uit te zoeken waarvoor je de tool wilt gaan gebruiken en of het inrichten van de tool je niet meer tijd kost dan de taak waar je het voor wilt gebruiken: levert de tool wel tijds winst op? Sommige tools hebben een gratis variant, voor andere tools moet je betalen.

Zoek goed uit voor welke variant je kiest en kies een variant die heeft wat je nodig hebt. Bezuinig niet op een tool want reken maar eens uit wat jouw uurtarief is als je deze taak steeds moet doen, de kosten voor de tool vallen dan vaak mee.



“

WORDS OF WISDOM

*The journey of a thousand miles
begins with one step*

LAO TZU

”

Dagelijks management tools

Dropbox/ OneDrive/ Drive

Dit zijn digitale opslag tools zodat je overal en op verschillende apparaten bij je documenten kunt.

Trello/ TeamWork

Project management tools waarmee je goed het overzicht kunt bewaken van jouw projecten. Deze tools kun je ook prima gebruiken om samen te werken met een VSP.

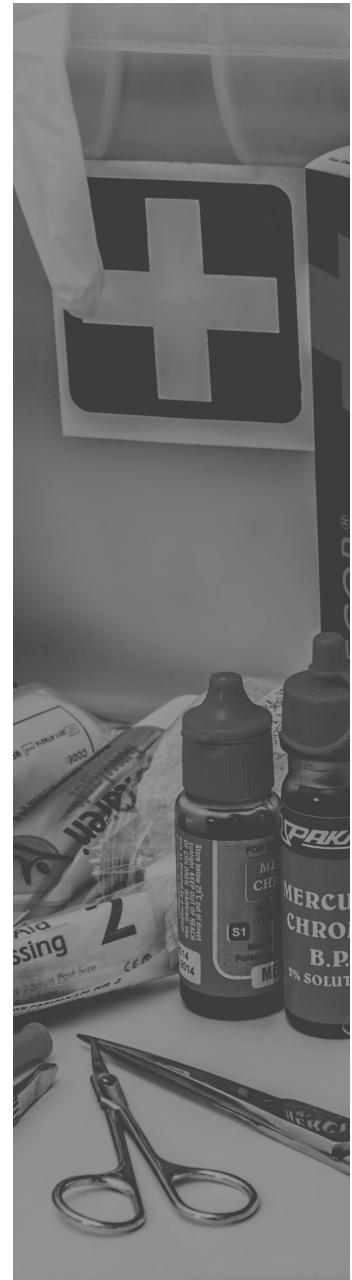
Financiën tools

Digitale Factuur/ Facturen Sturen.nl

Deze tools zorgen ervoor dat jij de facturatie snel kunt doen.

Moneybird/ e-Boekhouden.nl

Tools voor goed en simpel boekhouden.



Marketing tools

Canva/ PicMonkey.

Wil je een afbeelding leuk opmaken, dan kan dit met deze 2 design tools.

Buffer/ Hootsuite

Voor het plannen van je social media berichten zijn dit fijne tools om mee te werken.

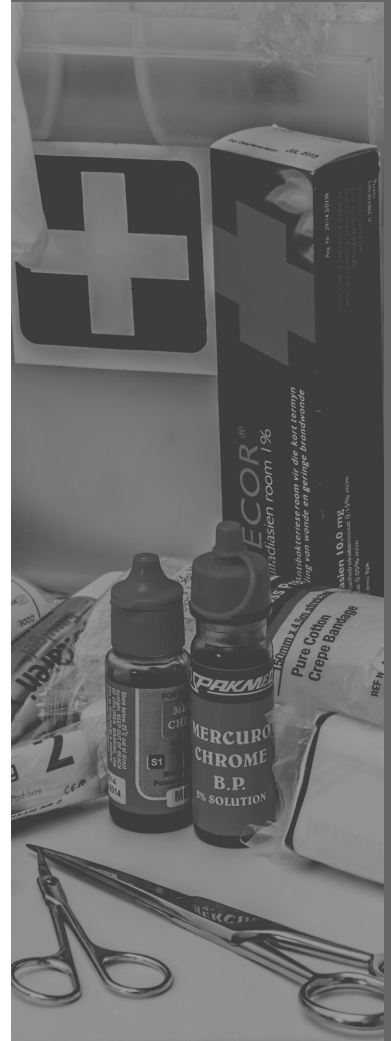
Communicatie tools

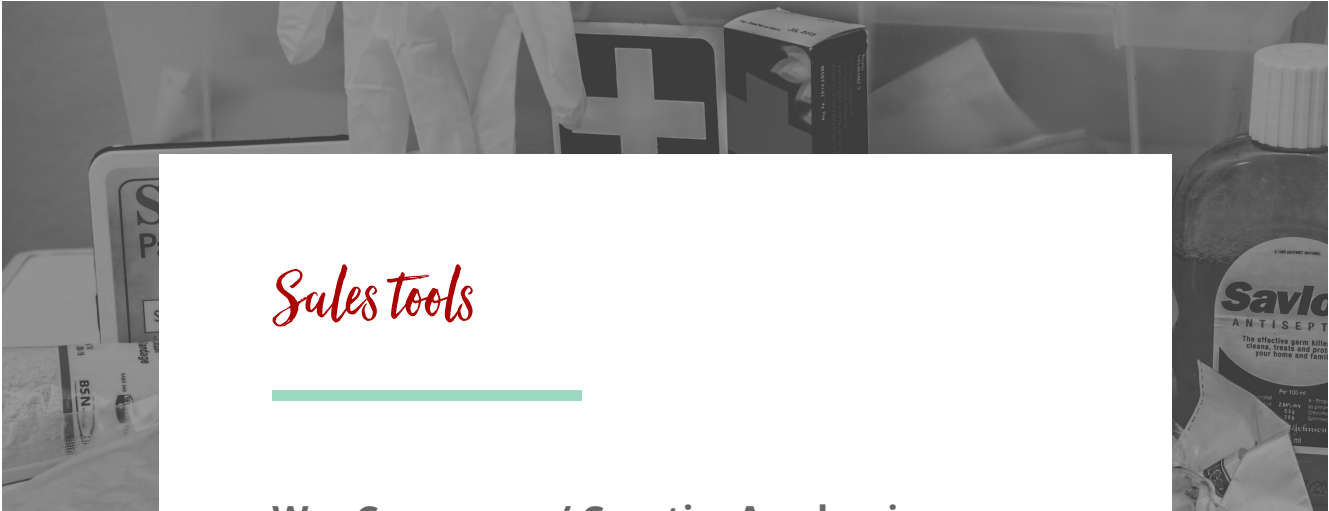
SuperSaas/ Calendly.

Dit zijn tools die je aan je agenda kunt koppelen zodat je klanten zelf (online) een afspraak in je agenda kunnen maken.

Insightly/ Zoho

CRM tools voor klantrelatiebeheer. Maar er zijn ook tools waarbij klantrelatiebeheer als extra optie wordt aangeboden zoals bijvoorbeeld bij Mailblue/ ActiveCampaign of Autorespond. Dit zijn emailmarketing tools waarbij je ook klantgegevens kunt beheren.





Sales tools

WooCommerce/ CreativeAcademies

Wil je je diensten of producten online aanbieden? Dan kan dat met een webshoptool of een online academie.

CallNote/ Zoom

Wil je op je website jouw klanten laten vertellen over de resultaten die zij gehaald hebben met jou/ jouw product? Neem hun verhaal op met deze tools.

Statistieken tools

Mailblue/ Mailchimp/ Autorespond

E-mail marketing tools die naast je mail-flows de interactie meet.

Google Analytics/ Google Analytics Demos & Tools

Meten is weten daarom zijn deze tools belangrijk. De interactie die plaats vindt op je website kun je meten via de eerste tool en met de 2e tool kun je campagneparameters toevoegen aan url's zodat je de campagne in Google Analytics kunt volgen.

Dienst - Product tools

Supperoffice/ Zendesk

Softwaretools voor een betere klantenservice.

Evernote/ OneNote

Tools waarbij je notities kunt maken zoals je salesscript.





Is er een tool bij die je wel kunt gebruiken? Klik dan op de naam van de tool voor de link naar de website. Veel succes ermee! Laat je ook weten of je het een prettige tool vindt?



Zelf werk ik ook met de meeste tools die ik aan je heb voorgesteld omdat ik ze fijn vind om mee te werken, maar ik krijg geen commissie voor de tool als jij die ook gaat gebruiken.



Wil je na het lezen van de tips graag met mij onderzoeken hoe je voor jouw pijnpunten op korte termijn **winst, tijd én energie** kunt behalen voor de langere termijn?

Dan laat ik je graag zien hoe je **slimmer** kunt **ondernemen** in een 1 op 1 gesprek; samen een dagdeel werken aan jouw business!

Bel of e-mail je mij voor een GRATIS strategiegesprek?!

Hartelijke groet, Pauline

PS Als het niet lukt om een tool te implementeren dan help ik je ook graag. 😊



Pauline KORT.



www.paulinekort.nl

e-mail: contact@paulinekort.nl

gsm.nr: 06 12 93 59 76