

Informatieblad E-advies

Veelgestelde vragen

Voor wat voor soort onderwerpen is e-advies geschikt?

Veel problematiek waar je als ondernemer tegenaan loopt is geschikt voor e-advies. Denk aan vragen over acquisitie, netwerken, time management, klantbehoud, relatiebeheer, de profilering van je bedrijf, het structureren van je werk, de toekomst van je bedrijf, projectmanagement, samenwerken, enz.

Welke informatie moet ik meesturen als ik een e-advies aanvraag?

We kennen elkaar (waarschijnlijk) nog niet, dus ik wil graag van je weten wat er speelt. Wat doe je precies? Waar loop je tegenaan? Wat heb je al geprobeerd om tot een oplossing te komen? Waar wil je naartoe met je bedrijf? Al dat soort vragen kunnen belangrijk zijn om me goed te kunnen verdiepen in jouw situatie. Stuur dus gerust een aantal alinea's mee, of een bijlage van 1 of 2 A4-tjes met relevante informatie.

Kun je een aantal voorbeeldvragen geven die geschikt zijn voor e-advies?

Hieronder vind je een aantal voorbeeldvragen. Stuur wel ook relevante achtergrondinformatie mee, zodat je vraag zo concreet mogelijk is.

- Ik wil een samenwerking aangaan met een andere zzp-er. Daarnaast wil ik ook mijn eigen projecten blijven doen. Moeten we dan een nieuw bedrijf oprichten? En zo ja, wat komt daar allemaal bij kijken?
- Door de aard van mijn werk heb ik veel verschillende opdrachtgevers. Het is onmogelijk om ze allemaal regelmatig te bellen, om het contact warm te houden. Maar belangrijk voor nieuwe opdrachten is het wel. Hoe zorg ik ervoor dat ze toch aan mij blijven denken?
- Ik heb veel verschillende werkzaamheden en projecten, waardoor ik soms niet meer weet of het nog wel logisch bij elkaar past. Hoe zorg ik voor structuur in mijn projecten?
- Mijn dagindeling wordt bepaald door de mails en telefoontjes die binnenkomen. Ik word continu gestoord en kan moeilijk geconcentreerd werken. Daardoor komen deadlines nogal eens in het gedrang. Een paar uur per dag ongestoord werken lijkt me geweldig, maar hoe krijg ik dat voor elkaar?
- Hoe kunnen we tijdens het project meer grip krijgen op onze klanten? Het is niet gemakkelijk om die relatie goed te houden. Je moet het toch over geld, planningen en deadlines hebben. Jammer genoeg bepaalt de klant vaak hoeveel uur je te besteden hebt. Daardoor ziet het eindresultaat er soms anders uit dat we zouden willen.
- Ik wil graag leuke opdrachten die ook nog wat opleveren. Maar ik vind het lastig om mezelf goed te presenteren en opdrachten naar me toe te trekken. Hoe kan ik dat veranderen?

Referenties

Dit zeiden andere ondernemers over het e-advies dat zij gekregen hebben:

Ik vind het een helder en duidelijk advies. Het is op een prettige, persoonlijke manier geschreven, maar wel zakelijk. (Cynthia, interieurstylist, Stijl van Mij)

Noeky's antwoord is voor mij heel erg volledig en duidelijk. Ze heeft een duidelijke structuur en haalt de belangrijkste punten snel naar boven en geeft daar ook haar heldere kijk op. (Simone, interieurontwerper, BIGontwerpt)

Je hebt met de informatie die je van mij hebt gekregen volgens mij een perfect advies uitgebracht. Er zit veel in waar ik mee aan de slag kan. (Jeremine, grafisch ontwerper, Westenwind ontwerp)