

# Welke informatie zoeken ondernemers?

Resultaten van een korte enquête

Maart 2017



[www.katcom.nl](http://www.katcom.nl)  
[info@katcom.nl](mailto:info@katcom.nl)

# Onderzoek

Omdat ik zelf recent van koers ben veranderd en daarom niet meer over 'Content' en 'Marketing' ga bloggen, wilde ik graag weten wat de lezers van mijn nieuwsbrief verder nog aan informatiebehoeften hebben.

Daarom heb ik een enquête gehouden en die met name op ondernemers gericht, omdat de huidige lezers met name een zelfstandig ondernemersprofiel hebben.

Daar zijn leerzame zaken uitgekomen die ook voor andere ondernemers interessant zijn. Wat blijkt namelijk: iedereen kampt met eenzelfde soort kwesties.

Interessant voor zelfstandigen, maar ook voor professionals die bij organisaties in dienst zijn. Op pagina 10 kun je lezen welke thema's ik eruit heb gepikt om komend jaar zelf te behandelen. Misschien zitten er ook voor jouw vakgebied interessante blogonderwerpen in?

Oja, [voor informatie specifiek over content en marketing en online publiceren](#) verwijs ik je naar [www.familievan-i.nl](http://www.familievan-i.nl)

Als je de informatie in dit document gebruikt en openbaar maakt, gelieve mij als afzender te vermelden.

Katja Staring

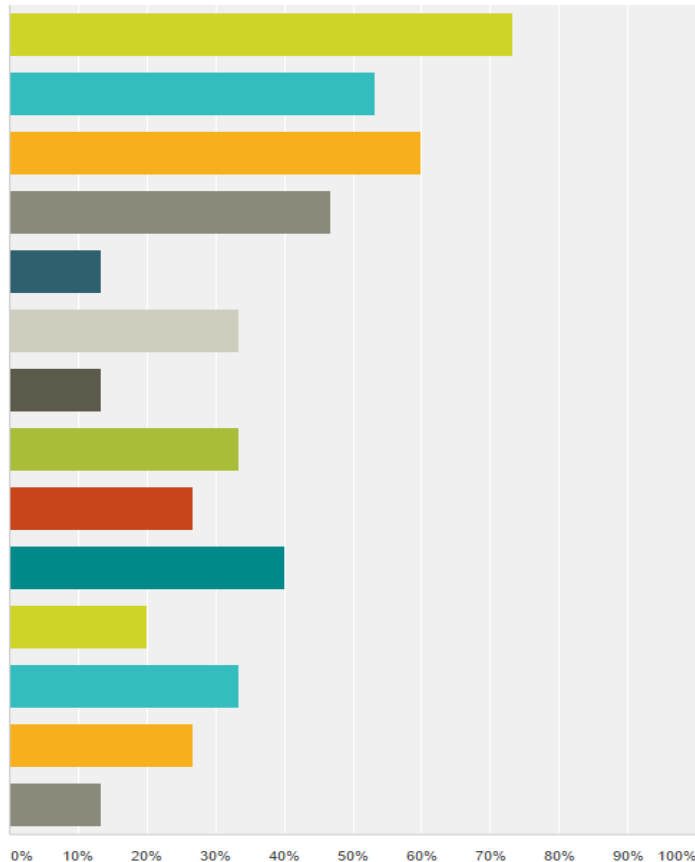


## Gegevens

- 24 respondenten
- 2-27 jaar ondernemer (gemiddeld 8 jaar)
- 2 ervan zijn niet aan het ondernemen, maar overwegen het

NB In de uitslag van dit onderzoek heb ik veel antwoorden geclusterd, is alles anoniem weergegeven en heb ik geen wetenschappelijke benadering gevolgd en kun je alles interpreteren zoals je zelf wilt.

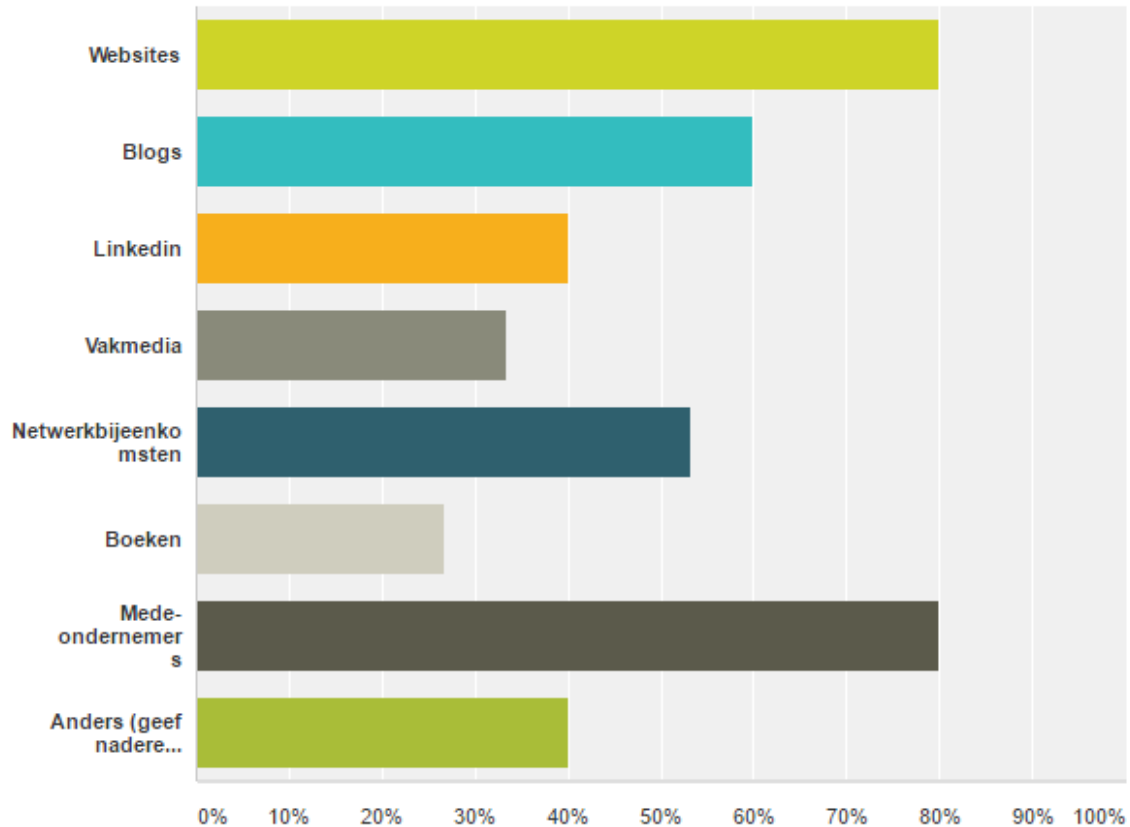
# 1. Wat is je informatiebehoefte over ondernemerschap?



Hoe ben ik meer zichtbaar voor nieuwe klanten?	73,33%
Hoe breng ik mijn producten/diensten aan de man?	53,33%
Hoe pak ik mijn online communicatie aan?	60,00%
Hoe krijg en houd ik focus in mijn bedrijfsvoering?	46,67%
Waar en hoe vind ik voortdurend inspiratie voor het invullen van mijn ondernemerschap?	13,33%
Hoe verbind ik mij met gelijkgestemde ondernemers om gesprekspartners te hebben?	33,33%
Hoe houd ik mezelf up-to-date qua technologische ontwikkelingen?	13,33%
Hoe ontwikkel ik mijn ondernemersvaardigheden?	33,33%
Hoe blijf ik werken aan mijn persoonlijke ontwikkeling?	26,67%
Hoe kan ik beter netwerken?	40,00%
Hoe kan ik beter keuzes maken?	20,00%
Wat maakt mij een nog betere ondernemer?	33,33%
Hoe maken andere ondernemers beslissingen en keuzes?	26,67%
Anders (geef nadere toelichting)	13,33%

Reacties

## 2. Waar haal je die kennis nu vandaan?



### Anders

- Online tutorials
- Vakgenoten
- Vakbeurzen
- Workshops
- Coaching
- Goed kijken, luisteren, vragen en open staan.
- Mijn klanten

# 3. Welke informatie kun je onvoldoende vinden, of waarvan zou je meer willen ontvangen?

## Online vaardigheden

- Keuzes maken in nuttige technologietoepassingen.
- Online programma maken.
- SEO in begrijpbare taal.

## Marketing / Sales

- Marktconform prijzen voor mijn producten.
- Of het zin heeft om te adverteren via Facebook, LinkedIn en Google Ads.
- Hoe treed je voor het eerst naar buiten als nieuw bedrijf.
- Welke social media kun je het beste gebruiken zonder dat al je tijd eraan verloren gaat?

## Ondernemen

- Ondernemersvaardigheden.
- Slim offertes opstellen, prijs bepalen, onderhandelen.
- Focus in/op bedrijfsvoering.
- Keuzes maken.
- Concreet plan maken voor uitbouwen onderneming.
- Tijd maken om nieuwe dingen te ontwikkelen.
- Iemand die het voor mij uitvoert.
- Hoe beslissingen van opdrachtgevers tot stand komen.
- Hoe moet ik denken over de toekomst voor mijn bedrijf? Hoe voeg ik dat in mijn dagelijkse bezigheden?



# 4. Op welke wijze maak je keuzes over een volgende stap, of nieuwe producten/of diensten?

## Online

- Search
- Blogs
- Podcasts

## Offline

- Praten en sparren met andere ondernemers.
- Denken.
- Praten/gesprekken met allerlei mensen om me heen.
- Brainstormen met mezelf.
- Me omgeven met mensen die daar in of mee bezig zijn.
- Deskundige vrienden.
- Nieuwe verbindingen met andere collega's.

## Vanuit zichzelf

- Focus op sterke/zwakke kanten van mezelf.
- Mogelijkheden tot persoonlijke ontwikkeling.
- Wat ik zelf leuk vind.
- Intuïtief.

## Vanuit de markt

- Waar ligt de behoefte? Wat is een gat in de markt?
- Beloning/wat betaalt goed?
- Vragen en verzoeken van mijn cliënten.
- Markttrends en -ontwikkelingen



## 5. Maak je gebruik van een bedrijfscoach of adviseur?

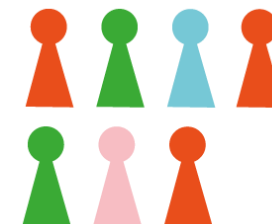
Zo'n 80% van de respondenten geeft aan dit niet te doen, met name omdat het een (te grote) investering is.

Iemand zegt: "Een keer gedaan. Viel tegen. Te veel algemeenheden. Moet echt iemand zijn die niet alleen mijn markt, maar ook mij goed kent."

Een ander laat zich coachen door collega's bij een kop koffie.

### Anderen geven aan:

- Zou interesse hebben om met iemand te praten die met me meedenkt en het vanuit een ander perspectief ziet.
- Ik zit in een ondernemers-intervisiegroep. Eénmaal per circa 4 weken hebben we een bijeenkomst om te vertellen waar je staat, en krijg je eventueel feedback en uitdagende vragen te beantwoorden.
- Heb ik gedaan vanuit ondersteuning door mijn laatste werkgever. Voornamelijk was dat sparren en handig door een andere manier van denken. Het bracht me ook weer op ideeën en andere inzichten om verder te onderzoeken, uit te werken en toe te passen.



# 6. Wat is je grootste uitdaging op ondernemersvlak?

## Focus krijgen en behouden

- Zelf richting bepalen i.p.v. laten leiden door werk/opdrachten.
- Weten: waar wil ik naartoe?
- Focus op wat voor resultaat ik geef.
- Focus in alles wat ik kan en aanbied.

## Nieuwe opdrachten binnenhalen/klanten vinden

- Continuïteit in inkomsten.
- De gewenste opdrachten naar je toe trekken.
- De boel aan de gang houden :-)
- Netwerken voor toekomstige projecten.

## Zichtbaarheid en durf

- Lef om mezelf (online) te laten zien en te verkopen.
- Mezelf online goed neerzetten.
- Mijn eigen verhaal.

## Agendabeheer

- Structuur, tijndeling (ook zorgen voor ontspanning).
- Balans tussen werk en privé goed bewaken.

## Groei

- Durven groter te worden!
- Tijd maken om nieuwe dingen te ontwikkelen.
- Iets nieuws starten wat er nog niet is.
- Mijn derde startup tot een duurzaam succes maken.





Interessante  
vraagstukken die  
ook nog ter tafel  
kwamen

- Hoe ga ik om met concurrenten die ver onder de prijs werken?
- Hoe kan ik opdrachtgevers duidelijk maken dat het inschakelen van mijn diensten geen sluitpost is maar een logische investering?
- Hoe ga ik om met mijn veelheid aan diensten, hoe bied ik dat als een logisch geheel aan?

# Conclusie

## Onderwerpen die ik komend jaar ga behandelen in blogs en activiteiten

- Focus: hoe doe je dat? En hoe belangrijk is het eigenlijk? Of zijn we te gefocust op focus?
- De filosofie van sales en marketing en de prijs van je product.
- Lef: om van plan naar uitvoering te gaan, lef om te groeien, lef om jezelf te laten zien.
- Motivatie halen uit jezelf: hoe doe je dat?
- Het belang van netwerken en hoe je dat aanpakt.



## Wil je meewerken?

Mijn intentie is om bij mijn blogs en informatieve activiteiten zoveel mogelijk anderen en hun kennis bij te betrekken, dus als je wat over een van deze thema's te melden hebt: ik interview/quote je graag!

# Vertel, hoe kan ik je verder helpen?



Mijn missie is mensen helpen bij het zetten van een volgende stap.

Ik sla de brug tussen denken en doen. Tussen plan en praktijk.

- Ondernemers die bezig zijn met heroriëntatie adviseer ik waar ze het beste energie in kunnen steken.
- Organisaties en teams die van een plan naar de uitvoering willen, breng ik als katalysator op gang.

Met als resultaat: dat je gericht verder kunt. Met de juiste focus.

Mail mij, als je in actie wilt komen! [info@katcom.nl](mailto:info@katcom.nl)

