

4BetterResults.be

De beste weg naar betere resultaten voor uw KMO

BEGELEIDINGSTRAJECT

**Werk niet alleen hard, maar ook slim.
Plan als bedrijf zorgvuldig uw toekomst:**

Bepaal uw Juiste Strategie



Wanneer is het begeleidings-traject “Bepaal uw Juiste Strategie” voor u interessant?

- Wanneer u zich met uw bedrijf beter wilt onderscheiden van uw concurrentie
- Wanneer u slimmer wilt werken en betere marges wilt realiseren
- Wanneer u makkelijker nieuwe klanten wilt aantrekken en uw bestaande beter behouden

Waarom is strategie belangrijk voor een bedrijf?

“Neem af en toe eens tijd om bewust stil te staan bij uw bedrijf en de resultaten; zoek uw unieke positionering in de markt, en plan dan zorgvuldig uw doelstellingen op korte en middellange, en misschien zelfs lange termijn.” Zo omschreven in een recent eigen onderzoek meer dan 100 collega-zaakvoerders hun meest waardevolle tip aan u om uw onderneming naar betere resultaten te tillen. En dit is wat we samen doen in dit begeleidingstraject.

Diverse onderzoeken hebben bewezen dat bedrijven die duidelijke strategische keuzes maken, betere resultaten neer zetten. Meer info hierover: www.4betterresults.be/Strategie.php.

Het doemspook van de “Commodity Magnet”

Heel wat onderzoekers actief op bedrijfseconomisch en strategisch vlak hebben geconcludeerd dat een bedrijf dat zich goed kan onderscheiden van zijn concurrenten, veel betere winstmarges neer zet; niet alleen nu maar ook in de toekomst. Wanneer uw klant niet snel en eenvoudig weet waarom hij voor bepaalde aspecten beter af is bij u dan bij een ander, wordt u volgens diezelfde onderzoekers aangetrokken door de “commodity magnet”; een ‘virtuele magneet’ die ieder product of dienst aantrekt en er na verloop van tijd voor zorgt dat uw dienst of product nog louter als ‘een ding’ wordt gezien. Een ‘ding’ dat net hetzelfde is als bij de andere leveranciers. En hoe

kunt u zich dan nog onderscheiden van uw concurrenten? Precies. Door de prijs. En als u het enkel nog op prijs kunt spelen, dalen de marges. Zeker als uw organisatie niet echt afgesteld is op ‘de goedkoopste zijn’. En zo worden uw cijfers minder interessant, en uw toekomst onzekerder; u werkt harder en harder, om steeds minder te verdienen.

Zit er druk op uw marges? Wellicht wordt uw bedrijf ook aangetrokken door de Commodity Magnet?

4BetterResults.be: de referentie voor KMO-zaakvoerders die vooruit willen.

- ➔ 4BetterResults.be is **gespecialiseerd in het helpen van zaakvoerders en eigenaars van KMO's** via **advies** (uitvoering) en **opleiding** en heeft op dit vlak unieke en toonaangevende expertise ontwikkeld.
- ➔ Onze consultants-uitvoerders zijn van het hoogste niveau en hebben allen diepgaande expertise en een ruime ervaring.
- ➔ Onze projecten worden opgeleverd door meer dan 30 onafhankelijke consultant-uitvoerders. Daardoor blijft die praktisch bruikbare topexpertise betaalbaar voor KMO's.

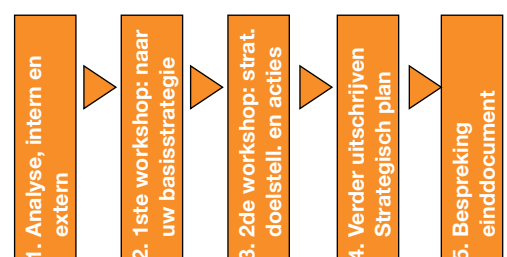
Hoe kunt u aan dit doemspook ontsnappen?

Door zorgvuldig te bepalen hoe u zich van uw concurrenten wilt onderscheiden én daarop gebaseerd uw juiste basisstrategie te kiezen en met kracht uit te voeren.

Dit begeleidingstraject heeft dit net als doel.

Oplossing: methodologie

Onze aanpak kan schematisch voorgesteld worden als volgt:



4BetterResults.be

De beste weg naar
betere resultaten voor
uw KMO

Vragen?

Waterkeer 4
B-8587 Spiere-Helkijn
België

T. +32 (0)56 531 200
F. +32 (0)56 372 995

www.4betterresults.be
Info@4betterresults.be

1. Analyse, intern en extern

Eerst maakt 4BetterResults.be een analyse van uw bedrijf en de omgeving, de belangrijkste concurrenten en de markt. We gaan na of er wetenschappelijke artikels of openbare onderzoeksgegevens voor handen zijn (als ze er zijn is dit vaak een interessante bron van informatie). En het eerste gesprek met de eigenaar vindt plaats.

Dit eerste gesprek met de zaakvoerder duurt meestal een halve tot een volledige dag. Bij grotere bedrijven is dit soms langer en worden er ook diverse andere beslissingsnemers geïnterviewd.

We maken ook enkele boekhoudkundige analyses en zien met de zaakvoerder welke gegevens of analyses in de bestaande boekhouding interessant zijn in het kader van de strategische ontwikkeling. Bij grotere bedrijven nemen deze analyses meer tijd in beslag. Soms worden een deel van de analyses uitgevoerd door de eigenaar-zaakvoerder en zijn of haar medewerkers.

Op basis van deze analyse bereidt 4BetterResults het basisdocument voor de eerste workshop voor.

2. Eerste workshop: van analyse naar uw basisstrategie

Tijdens de eerste workshop die meestal 1 dag duurt, doorlopen we samen de **analyse**, en belichten we diverse keuzes en nemen we beslissingen inzake analyse-conclusies, hoe het bedrijf zich best kan **differentiëren** en welke **basisstrategie** het bedrijf best volgt.

Indien er een Raad van Bestuur of een directiecomité is, beslist de eigenaar of zaakvoerder welke leden van deze ook aansluiten op deze workshop.

Hierna vult 4BetterResults het document verder aan en bereidt 4BetterResults de volgende workshop voor.

3. Tweede workshop: naar strategische doelstellingen en acties

Hierop gaan we weer samen door de voorbereiding die 4BetterResults.be voor u heeft gemaakt. Ook nu worden diverse keuzes toegelicht en besproken en worden er beslissingen genomen met name inzake **strategische doelstellingen**, **KPI's** (Balanced Scorecard) en **operationele doelstellingen** op deze vlakken:

- Financiële aspecten (mini-financieel plan)
- Operationele aspecten (HRM, productie, ...)
- Marketing (belangrijkste actiedomeinen)

4. Uitschrijven Strategisch Plan door 4BetterResults.be

4BetterResults verfijnt op basis van de tweede workshop het werkdocument verder tot een praktisch en goed werkbaar Strategisch Plan.

5. Bespreking einddocument

Tijdens een laatste meeting wordt het Strategisch Plan samen doorlopen, zodat alle vragen zijn opgelost.

Wat is het eindresultaat voor uw bedrijf?

U krijgt

- **Interessante inzichten** tijdens de workshops
- Een **strategisch ervaren consultant-uitvoerder** die uw specifieke analyses maakt, de workshops voorbereidt en begeleidt en de basisdocumenten maakt.
- Een **praktisch einddocument**, dat doorheen alle sessies gaandeweg wordt geoptimaliseerd en wat uw concreet en heel toepasbaar strategisch basisdocument is voor de eerste 3 à 5 jaar.

In dit **strategisch basisdocument** zijn volgende items opgenomen:

1. Interne en externe analyse
2. Visie, missie
3. Waarden
4. Keuze basisstrategie
5. Kritische Performantie Indicatoren (KPI's)
6. Balanced Scorecard, indien u dit wenst
7. Strategische doelstellingen en acties

Het belangrijkste is dat gans dit proces, waarvan de conclusies zijn gebald in het einddocument **daadwerkelijk een verandering van koers** en een **optimaal realiseren van uw bedrijfsdoelstellingen** als gevolg hebben.

Door dit traject **weet u** als manager dat uw bedrijf in uw marktsegment *de beste koers* vaart, zodat u uw doelstellingen optimaal kunt bereiken.

Onze kwaliteit?

- Onze klantentevredenheid situeert zich bijzonder hoog. Van alle klanten van de laatste 2 jaar was **100% tevreden** (7 of meer op 10). De gemiddelde score op de vraag 'In welke mate hebben we aan uw verwachtingen beantwoord', ligt op 8,8 op 10, wat bijzonder hoog is.
- Daarnaast hebben we onze organisatie laten doorlichten door een extern organisme. Deze audit werd bekroond door het Q*for certificaat. Q*for is een onafhankelijke kwaliteitsdoorlichting die zich specifiek richt naar consulting- en opleidingsorganisaties.



Al onze activiteiten zijn Q*for gecertificeerd.
(www.qfor.org)

Praktische modaliteiten

Doorlooptijd en tijdsinvestering?

- De gemiddelde tijdsinvestering neemt toe met de grootte van het bedrijf. Dit tijdsverschil zit wat over alle fases verspreid, maar zit vooral in de analysefase, de eerste gesprekken met de zaakvoerder en het uitschrijven van het document.

Aantal werknemers	Uw tijdsinvestering (gemiddeld)	Tijdsinvestering 4BetterResults.be (gemiddeld)
9 of minder	3 dagen	6 à 8 dagen
Van 10 tot 49	4 dagen	9 à 11 dagen
Van 50 tot 249	5 dagen	11 à 13 dagen

We willen vooral dat u, net als onze andere klanten, heel tevreden bent, en gaan indien nodig flexibel met deze tijdsindicatie om. Het resultaat moet prima zijn.

- De normale doorlooptijd van dit traject is 6 à 8 weken.

Wees er snel bij

- Inschrijvingen worden behandeld op een "first come, first served" basis. Dit betekent dat de eerst ingeschrevenen eerst worden geholpen.

Prijs en betaling

Aantal werknemers	Prijs (excl. 21% BTW)
9 of minder	5.600 €
Van 10 tot 49	8.000 €
Van 50 tot 249	10.400 €

Dit traject wordt uitgevoerd door een consultant met veel ervaring in deze materie. Deze trajectprijs is geldig bij inschrijving voor 1 januari 2011. In deze trajectprijs zijn alle normale administratieve en vervoerskosten inbegrepen.

Geen verrassingen dus.

Wanneer u dat wenst kunt u ook in regie werken (prijs per uur). Over het algemeen doet u er 15 à 20% voordeel mee met de vaste trajectprijs te kiezen. Enkel wanneer u al behoorlijk veel werk over dit thema heeft verricht, kan het interessant zijn in regie te werken.

Betalingsvoorwaarden: De helft van het bedrag wordt betaald voor aanvang, het saldo binnen de 14 dagen na oplevering.

Annulatie is alleen schriftelijk mogelijk tot 3 weken voor start van het project. Na deze periode is het volledig bedrag verschuldigd. In geval van tijdige annulatie worden eventuele reeds betaalde bedragen volledig terugbetaald.

4BetterResults.be

De beste weg naar
betere resultaten voor
uw KMO

Meer info?

Contacteer
4BetterResults.be of
vraag een ver-
kennend gesprek:

Waterkeer 4
B-8587 Spiere-Helkijn
België

T. +32 (0)56 531 200
F. +32 (0)56 372 995

www.4BetterResults.be
Info@4betterresults.be

Wilt u deze voordelen snel verzilveren?

Schrijf u dan snel en makkelijk in door dit formulier te faxen naar 056 372 995

of stuur het op naar 4BetterResults.be, Waterkeer 4, B-8587 Spiere-Helkijn

of ingescand naar info@4betterresults.be

- Ja, ik schrijf me in, aan de hier vermelde inschrijvingsvoorwaarden, voor
het begeleidingstraject "Bepaal uw Juiste Strategie"

Familienaam: Mevr./Dhr.: Voornaam:

Functie:

Naam bedrijf of organisatie:

Adres bedrijf of organisatie:

Aantal werknemers: 9 of minder Van 10 tot 49 Van 50 tot 249

E-mail:

Direct telefoonnummer of GSM:

Factuur t.a.v.: BTW-nr:

Duidt hier één van de twee mogelijkheden aan aub:

- Ik kies voor de vaste trajectprijs (vaste prijs, zie tabel, is meestal voordeliger).
 Ik kies voor de prijs per uur (afhankelijk van het type consultant die het uitvoert)
 Ik weet nog niet juist of ik kies voor de vaste trajectprijs of de prijs per uur.

Datum: Handtekening:

"Uw adresgegevens worden door 4BetterResults.be BVBA in een bestand opgenomen, zodat wij u op de hoogte kunnen houden van onze activiteiten. Overeenkomstig de Wet tot bescherming van de persoonlijke levenssfeer ten opzichte van de verwerking van persoonsgegevens van 8.12.1992 hebt u recht op inzage en correctie van de door 4BetterResults.be BVBA bewaarde informatie."