

Kan jouw onderneming wel wat peper gebruiken? Schrijf een boek!

Heb jij dat gevoel ook weleens? Dat je toe bent aan een nieuwe impuls? Niet alleen voor jezelf, maar ook voor je bedrijf?

Ik in ieder geval wel!

Wittebroodsweken

Het ondernemerschap lijkt wat dat betreft wel wat op een relatie. In het begin ben je stapelverliefd op je bedrijf en voel je vlinders in je buik als je aan het werk bent. Na de 'wittebroodsweken' ontdek je dat het allemaal misschien niet zo vanzelf gaat als je had gedacht. Maar omdat je nou eenmaal van je bedrijf houdt, zet je door en doe je er alles aan om het goed van de grond te krijgen. Als dat eenmaal is gelukt, keert de rust even terug en geniet je van wat je hebt bereikt.

En dan sluipt de routine erin

Daarna word je op een dag wakker en denk je: is dit het nou? Het is niet dat je wilt gaan scheiden, daarvoor hou je nog teveel van je bedrijf. Maar de relatie kan, laten we zeggen, wel wat peper gebruiken zodat de 'schwung' van de beginfase er weer inkomt.

Schrijf een boek!

Dan heb ik een suggestie voor jou. Waarom ga je geen boek schrijven? Een gekke vraag? Misschien niet.

Nieuwe impuls

Want wat doe je als je relatie wat is ingedut? Je zorgt ervoor dat het weer wordt opgeschud. Door gewoontes te doorbreken, bijvoorbeeld. Je gaat eens naar een ander restaurant. Koopt een nieuwe jurk, meet jezelf een ander kapsel aan. Zodat je partner jou weer met andere ogen gaat bekijken. En dat is precies wat je ook doet met het schrijven van een boek. Ik zal dit nog wat verder uitleggen:

1. In een boek diep je onderwerpen uit en moet je complexe kennis op een toegankelijke manier aan de ander overbrengen. Daarmee laat je een andere kant van jou als professional zien dan in je blogs en posts bijvoorbeeld.

2. Doordat je de onderwerpen verder uitdiept, kan je ook veel meer laten zien wat jouw visie is op jouw vakgebied en wat jouw unieke waarde is als ondernemer en professional.
3. Een boek zorgt ervoor dat jouw bestaande doelgroep jou op een andere manier leert kennen, waardoor hun (hernieuwde) interesse wordt gewekt.
4. Een boek geeft je de gelegenheid om jouw bedrijf via andere kanalen onder de aandacht te brengen. Via de boekhandel bijvoorbeeld, door middel van een signeursessie of boekpresentatie, of door middel van recensies in de (vak)pers.
5. Doordat je jezelf op een nieuwe manier presenteert én doordat je andere kanalen aanboort, word je zichtbaar voor een nieuwe doelgroep die je anders niet had kunnen bereiken.

Dit alles leidt ertoe dat je vaker zult worden uitgenodigd om lezingen te geven, artikelen te schrijven of workshops te verzorgen. Uiteindelijk zal dit leiden tot nieuwe opdrachten en nieuwe klanten.

Frisse blik

Het is alsof jouw partner jou ineens weer het hof maakt. En dat allemaal omdat je jezelf op een nieuwe manier hebt gepresenteerd, zodat hij of zij weer met een frisse blik naar jou is gaan kijken. En dan komen als vanzelf de vlinders weer terug.

Nu ben ik even benieuwd. Wanneer ga jij dat boek schrijven?