

Iedereen die verantwoordelijk is voor een bedrijf, zou zich met regelmaat 4 fundamentele vragen moeten beantwoorden.

Om doel, richting en continuïteit van een bedrijf te kunnen uitwerken en realiseren, moet het management (minimaal) 4 vragen regelmatig beantwoorden.

Zo blijkt uit onderzoeken en wordt bevestigd door uitspraken van gerenommeerde ondernemers en deskundigen.

De 4 fundamentele vragen:

- **Wat is het, in ons zakendoen, dat aan onze klant een groter voordeel, meer nut en een beter resultaat geeft dan onze concurrenten?**
(geeft inzicht waarom en hoe je interessant blijft voor klanten)
- **Verdienen we meer geld dan we aan alle geldschieters van ons bedrijf (zouden) moeten vergoeden?**
(geeft inzicht of je financiers kan behouden en aantrekken)
- **Kunnen we de groei van ons bedrijf financieren?**
(geeft je grenzen van autonome en houdbare groei aan)
- **Houden we (netto) geld over aan onze klanten over de jaren dat zij klant zijn?**
(geeft inzicht welke activiteiten zinvol zijn en welke niet)

Zorg dat je klanten en geldschieters redenen hebben om voor jou en je bedrijf te (blijven) kiezen!

Ga aan de slag met de antwoorden!

Meer weten? Ondersteuning nodig?

Bel me (06 55546100) of **mail me** (rob@achiever.nl)



Rob van Pel