

ActionCOACH Bedrijfsachtergrond Vragenlijst

Jouw gegevens:

Bedrijfsnaam: _____ Tel. zakelijk: _____

Naam: _____ Tel. mobiel: _____

E-mailadres: _____

Adres: _____ Postcode: _____

Plaats: _____ Datum: _____

Wil je deze vragenlijst invullen en z.s.m. naar mij terugsturen per e-mail? Deze vragenlijst is bedoeld 1) om mij te helpen bepalen of onze coachingdiensten goed aansluiten op jouw bedrijfsdoelstellingen en 2) om de eerste coachingssessie zo productief mogelijk te maken. De vragenlijst bevat algemene vragen over jouw doelstellingen en leiderschapsstijl, en meer specifieke vragen over jouw bedrijfsvoering. Het is belangrijk dat je de vragen zo eerlijk en accuraat mogelijk beantwoordt.

Jouw bedrijf:

1. Wat voor soort bedrijf heb je?

Zakelijke dienstverlening

Productie

Detailhandel

Groothandel/Distributeur

Anders, nl. _____

2. Beschrijf de specifieke producten en/of diensten die je aan jouw klanten levert.

3. Hoe lang heb je jouw bedrijf al? _____

4. Hoe ben je aan dit bedrijf gekomen?

- Gestart Geërfd
 Franchise Bestaand bedrijf gekocht

Anders, nl. _____

5. Wie, anders dan jijzelf, is betrokken bij het nemen van beslissingen in jouw bedrijf?

6. Beschrijf jouw belangrijkste uitdagingen. Wat houdt je tegen? Wees specifiek.

7. Hoeveel uren werk je momenteel gemiddeld per week in jouw bedrijf? _____

Wat vind je daarvan?

Jouw Marketing:

1. Waarom zou een klant bij jou kopen en niet van de concurrent? Wat maakt jou uniek?

2. Hoe kom je aan nieuwe klanten voor jouw bedrijf? Vul hieronder de (geschatte) percentages in

(totaal = 100%):

Gouden Gids	____%	Radio	____%	On-line adverteren	____%
(Lokale) kranten	____%	Televisie	____%	Telemarketing	____%
Direct Mail	____%	Catalogi	____%	Social Media	____%
Referenties	____%	Flyers	____%	Tijdschriftadvertenties	____%
Binnenlopers	____%	Website	____%	Anders	_____%

3. Wat is jouw conversieratio (d.w.z. welk % van alle leads koopt ook daadwerkelijk van jou? _____ %

4. Is jouw conversieratio geschat of gemeten? Geschat Gemeten

Jouw Verkoopdoelstellingen:

5. Welke omzet en winst heeft jouw bedrijf de afgelopen 3 jaar behaald en wat is jouw verwachting voor het lopende jaar? Als je geen cijfers hebt over de afgelopen 3 jaar, vermeld dan de jaren waarvan je deze gegevens wel hebt.

Opm: Dit is geheel vertrouwelijk en zal niet met anderen worden gedeeld.

20__ : Omzet _____ Winst _____ **Verwacht:** Omzet _____ Winst _____

20__ : Omzet _____ Winst _____

20__ : Omzet _____ Winst _____

6. Welk percentage groei verwacht je de komende 12 maanden in omzet en winst? _____ %

7. Hoe denk je dat deze groei gerealiseerd zal worden?

Jij als Bedrijfseigenaar/Ondernemer:

1. Welk percentage van jouw tijd besteed je – gemiddeld- aan de volgende activiteiten (totaal=100%):

_____ % Strategische Planning

_____ % Bedrijfsontwikkeling en Marketing

_____ % Dagelijkse operationele activiteiten

_____ % Problemen oplossen en 'brandjes blussen'

_____ % Anders, nl. _____

2. Beschrijf jouw sterke kanten als ondernemer.

3. Beschrijf de gebieden waarin jij zou moeten verbeteren als ondernemer.

4. Geef jezelf op een schaal van 1 tot 10 een cijfer voor jouw vaardigheden (V) en jouw interesses (I) op de volgende gebieden waarbij 1 het laagste cijfer is en 10 het hoogste.

Leiderschap	V _____	I _____
Marketing	V _____	I _____
Verkoop	V _____	I _____
Financien	V _____	I _____
Uitvoering	V _____	I _____
Strategische Planning	V _____	I _____
Doelen stellen	V _____	I _____
Klantenservice	V _____	I _____
Beslissingen nemen	V _____	I _____
Ontwikkeling van medewerkers	V _____	I _____

5. Wat zijn jouw grootste frustraties ten aanzien van jouw eigen bedrijf?

6. Wat zijn jouw hobby's? Hoe besteed je nu jouw (vrije) tijd buiten jouw bedrijf?

7. Als je genoeg tijd en geld hebt om alles te doen wat je zou willen, hoe zou je dan jouw tijd buiten jouw bedrijf besteden?

8. Welke uitspraak beschrijft jou het best? Kruis er 1 aan...

- Ik ben een actiegerichte persoon die zich het lekkerst voelt als ik de leiding heb.
- Ik ben een ' mensen-mens ' die vriendschappen in mijn werk belangrijk vindt en graag met iedereen overeenstemming probeert te bereiken.
- Ik ben kalm en koel onder druk en neem graag logische en geen emotionele beslissingen.
- Ik bestudeer graag veel informatie voor dat ik een beslissing neem.

Jouw Team:

1. Hoeveel medewerkers had je – gemiddeld – in dienst de afgelopen 3 jaar?

_____ Nu

_____ 1 jaar geleden

_____ 2 jaar geleden

2. Welke uitdagingen/problemen heb je op dit moment met jouw team die regelmatig voorkomen?

3. Als je veranderingen zou kunnen aanbrengen in jouw team, welke zouden dat zijn en waarom?

Coachbaarheid:

1. Als er één ding was dat je de komende 90-dagen in jouw bedrijf kon veranderen, wat zou dat dan zijn, en waarom?

2. Is er nog aanvullende informatie die je kwijt wilt die belangrijk is voor ons gesprek?

Dank voor het nemen van de tijd voor het invullen van deze vragenlijst. Het is heel belangrijk voor ons dat we jouw huidige situatie goed begrijpen. We kunnen ons dan richten op die zaken die het voor jou het meest dringend en belangrijk zijn. Als je specifieke vragen hebt over de vragen in deze vragenlijst, neem dan gerust contact met mij op via telefoonnummer of stuur mij een e-mail:

Deze vragenlijst graag vóór onze afspraak e-mailen naar:

Vertrouwelijkheid: De informatie in deze vragenlijst is vertrouwelijk en alleen bestemd voor gebruik door ActionCOACH en de persoon die deze vragenlijst invult. Als je deze vragenlijst ontvangt terwijl hij niet voor jou bestemd is, ben je bij dezen geïnformeerd dat openbaarmaking, verspreiding, kopiëren of publicatie van de vragenlijst strikt verboden is.