

OC-Q

Issue No. 9 | januari 2022



Deze editie

Index

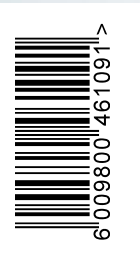
Agenda

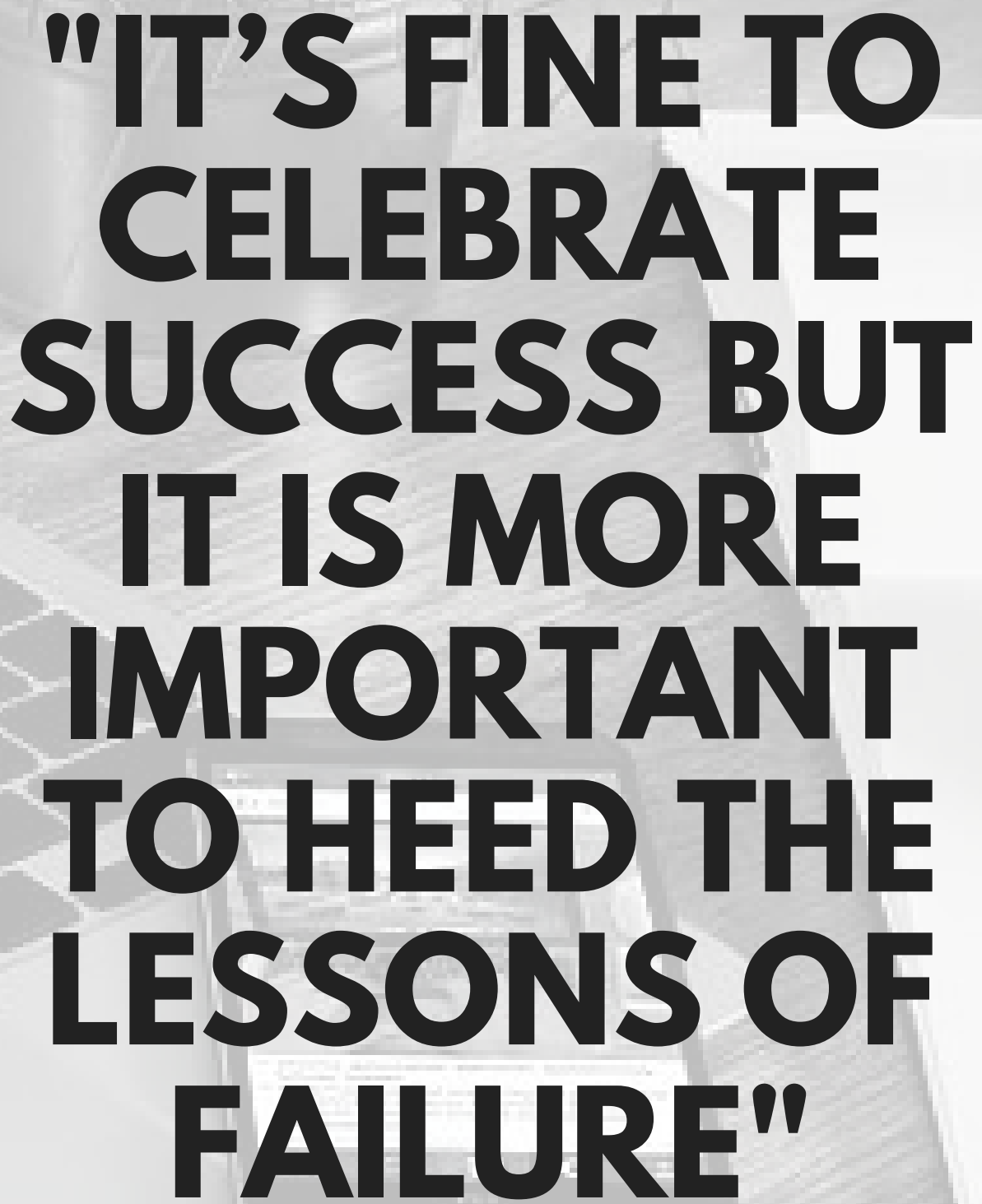
Personal Branding

Financiën

Vitaal Ondernemen

Mobiliteit



A grayscale background image showing a close-up of a laptop keyboard on the left and a smartphone in the center. The text is overlaid on this background.

**"IT'S FINE TO
CELEBRATE
SUCCESS BUT
IT IS MORE
IMPORTANT
TO HEED THE
LESSONS OF
FAILURE"**

- Bill Gates -

OCMN ONLINE JANUARI / FEBRUARI 2022

Social Lounge
dagelijks open
ocmn.nl/social-lounge

Meet Me @ Monday Morning

Wekelijks op iedere Maandag van
09:00 tot 10:00 is er de Meet Me @
Monday Morning in de Social Lounge.

Tijdens de eindejaarsperiode blijft de
Social Lounge online toegankelijk dus
ook in de periode van 15 december
tot 10 januari als het secretariaat
gesloten is.

Meer [info of aanmelden](#)

OC-Q is een uitgave van

OCMN
Laagraven 5d
3449 LG Nieuwegein
Tel: 030-8770244 / 06-25540743
Email: info@ocmn.nl
Website: www.ocmn.nl
Kvk: 30171916

Redactie en vormgeving
Peter Klink & Chantal Oosterbeek

Bereik

OC-Q wordt maandelijks online
gepubliceerd en gedeeld vanuit
het OCMN netwerk met een
primair bereik van ca. 7.500
contactpersonen actief in het
midden- en kleinbedrijf NL

Voor advertentie en publicatie
mogelijkheden [zie de website](#).



Op de cover: Angelique Primera ~ TEiM Virtual Assistant sinds 2002

IN DEZE EDITIE - INDEX

- Agenda
- de Utrechter Ondernemers Borrel
- Overzicht adverteerders

Personal Branding

- Simône Verlaan - WegNaarSucces
Hoe een conflict op het werk kan leiden tot een nieuwe start
- Mirian Hendriks - MHFStudio
Mag ik even aan u voorstellen...De 'before and after' profielfoto

Financiën

- Michiel van de Wetering
Gaat actief debiteuren beheer ten koste van de relatie?
- CPB Economische beleidsanalyse
Analyse economische en budgettaire effecten van het coalitieakkoord

Vitaal Ondernemen

- Vitaal Bedrijf
Stijgende stressklachten bij thuiswerkers; minder uitdaging en
autonomie
- Claudia Vesters
Hormonen en vitaliteit, ze zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.
Stress is de grootste boosdoener voor een hormonale disbalans.

Mobiliteit

- Nederland slim bereikbaar
Veelgestelde vragen over MaaS, beantwoord!

AGENDA JANUARI 2022 - FEBRUARI 2022

Dagelijks

OCMN SOCIAL LOUNGE

24uur per dag online
vrij toegankelijk
netwerken
tafelgesprekken, presentaties,
webinars, sponsortafels
ocmn.nl/social-lounge

Wekelijks

MEET ME @ MONDAY MORNING

Elke maandag
van 09:00 - 10:00 uur
contacten leggen
relaties onderhouden
in de Social Lounge
mondaymorning.network

WIL JE JOUW EVENEMENT IN DE AGENDA?
DIEN EEN VERZOEK IN BIJ DE REDACTIE VIA: INFO@OCMN.NL

Uitgelicht



Heb je een zakelijke tekst nodig in klare taal? Bijvoorbeeld een tendertekst, webtekst of blogreeks? Of zoek je een training helder, wervend en aantrekkelijk schrijven? Neem dan contact op met de schone schrijfster!
www.deschoneschrijfster.nl



MacBook of iMac kapot? Of je trage Mac sneller maken? Macleasy is gespecialiseerd in het verduurzamen van oude, trage, gecrashte en kapotte Apple MacBooks & iMacs binnen 1 dag met behulp van ROCM/MBO-studenten en jongvolwassenen met een arbeidsbeperking. Neem contact met ons op! <https://macleasy.nl>

de Utrechter Ondernemers Borrel: ontmoet lokale ondernemers!

**Duurzaam, lokaal en ondernemend.
Dat is de Utrechter Ondernemers
Borrel bij Stadsbrasserie De Utrechter.
De borrel vindt plaats elke laatste
vrijdag van de maand – tenminste, als
de coronamaatregelen het toestaan.
Organisatoren Olga Leevers en Maurits
Riton Logtenberg hopen je op de
laatste vrijdag van januari te kunnen
verwelkomen!**

Olga ([de schone schrijfster](#)) en Maurits ([Macleasy](#)) zijn de initiatiefnemers van de UOB. Jaren geleden waren ze mede-organisator van de Mariaborrel van Utrecht Netwerk. Maurits en Olga vonden het tijd worden voor een nieuwe laagdrempelige ondernemersborrel in hartje stad. Stadsbrasserie De Utrechter, tegenover Tivoli Vredenburg, ondersteunt het initiatief van harte. Vrijdag 29 oktober was de primeur.

Waarom deze borrel?

Olga: "We misten een borrel waar ondernemers uit heel Utrecht elkaar kunnen ontmoeten.



Zonder verplichtingen, zonder lidmaatschap. Gewoon een plek waar je eens per maand terecht kunt om met nieuwe ondernemers te netwerken, met bekenden bij te praten en het weekend in te luiden." Maurits: "Duurzaamheid vinden we daarbij belangrijk. We willen lokaal zakendoen zoveel mogelijk stimuleren. Zo kunnen ondernemers bij ons op de 'zeepkist' om een korte pitch te houden."

Het is even afwachten of de horeca weer opent na 14 januari, maar de volgende UOB staat gepland voor vrijdag 28 januari. Je bent van harte welkom van 17.00 tot 20.00 uur bij De Utrechter!



LinkedIn-groep UOB

Dit event heeft een eigen [LinkedIn-groep](#): De Utrechter Ondernemers Borrel. Meld je aan bij de groep en begin alvast met netwerken!

Adverteerders overzicht

Full page:

[Dag van de digitale zorg](#)

[DD Wohnungen GMBH](#)

[LaPosta](#)

[Leger des Heils](#)

[Live stream op locatie](#)

[OCMN Raad van Advies](#)

[Promote Your Post](#)

Banners:

[Airmeet](#)

[Beugelloze bh](#)

[Canva](#)

[Flixier](#)

[NordVPN](#)

[Time IT](#)

OC-Q MAGAZINE TARIEVEN

OC-Q wordt maandelijks online gepubliceerd en gedeeld vanuit het OCMN netwerk met een primair bereik van ca. 7.500 contactpersonen actief in het midden- en kleinbedrijf NL

Richtlijn publicatie- en advertentietarieven 1e kwartaal 2022

Cover: foto + spread € 995 (inclusief fotografie MHFstudio)

Per enkele pagina € 275 - per spread € 425 (2 aaneensluitende pagina's)

Advertentie hele pagina € 175 - advertentie halve pagina € 125

Interesse?
Contact!

Samen staan we sterker

Help met je bedrijf kwetsbare mensen in de samenleving!

Neem contact op met Willeke de Bruin,
Relatiemanager Bedrijven van
Leger des Heils Midden-Nederland.
willeke.debruin@legerdesheils.nl
Of doneer direct en scan de QR-code



Personal Branding

BUILD YOUR
PERSONAL

BRAND

ADVERTENTIE



Beugelloze bh

Hoe een conflict op het werk kan leiden tot een nieuwe start;

“Het verhaal van de gefrustreerde accountmanager
die zijn droombaan vond”

Een inspirerend verhaal

Als iets me heeft verrast in mijn werk de afgelopen 15 jaar is het wel dat ik net zoveel leer van mijn cliënten als zij van mij... Vooral het vermogen van mensen om weer op te krabbelen, een nieuwe start te maken, en hoe eenvoudig dat soms kan zijn, is enorm inspirerend. Niet alleen voor mijzelf maar ook voor mijn cliënten, omdat ik deze ervaringen natuurlijk meeneem en deel. En nu heb ik ook de kans om het met jullie te delen... Lees onderstaand verhaal, in de hoop dat het jullie net zo inspireert als het mij heeft gedaan.

Hoe het begon

Ik maak kennis met R, een succesvolle accountmanager die na een vliegende start, in de loop van de jaren steeds meer te



kampen heeft met tegenvallende resultaten, minder werkplezier en op den duur ook een behoorlijke twijfel aan zichzelf. Omdat R er het type niet naar is om zich neer te leggen bij mislukkingen, doet hij het enige wat hij op dat moment kan, hij gaat vechten. Niet letterlijk uiteraard, maar figuurlijk. Na een lang en splend conflict met zijn

leidinggevende wordt uiteindelijk besloten tot een beëindigingsovereenkomst.

Het goede nieuws is dat, terwijl mijn client en zijn leidinggevende intern de nodige strijd leveren, R in overleg met HR inmiddels wel mijn hulp heeft ingeschakeld. Dit biedt R de kans om samen met mij afstand te nemen van zijn werk en het conflict waar hij in verzeild is geraakt.

Een nieuwe start

In het traject dat we samen starten besluiten we in eerste instantie ons niet bezig te houden met het interne conflict, maar ons te richten op hemzelf en zijn toekomst. En omdat ik werk vanuit de positieve psychologie, ligt de focus hierbij op zijn sterke kanten, talenten en mooie persoonlijke eigenschappen. Door ons hierop de richten, lukt het hem om zich los te maken van al de negatieve energie die een conflict losmaakt, en uiteindelijk om zijn zelfvertrouwen weer op te bouwen.

De stappen die we zetten geven hem een andere blik, op zichzelf maar ook op de situatie. Door onderzoek en analyse (door middel van tests, oefeningen en gesprekken) ontstaat er een beeld van hem waarbij zijn sterke eigenschappen maar ook zijn drive, zijn wensen én valkuilen in kaart worden gebracht.

De lessen

Voor alle duidelijkheid, we hebben hierbij ook wel degelijk een goede analyse gemaakt van het ontstane conflict en zijn rol hierin.



Maar door hiernaar te kijken met een frisse blik, en met de nieuwe inzichten over zijn eigen

persoonlijkheid, krijgt hij meer inzicht en begrip voor zijn rol, maar ook voor die van de leidinggevende. Hij leert hier mee waardevolle lessen voor de toekomst, en, heel belangrijk, hij kan de nare ervaring uiteindelijk loslaten.

“Het wonder van loopbaancoaching”

Wat er vervolgens gebeurt heb ik al heel vaak zien ontstaan, maar het blijft me nog altijd enorm veel genoeg doen. Nu we zijn profiel klaar hebben kunnen we het naast zijn huidige functie leggen, waarbij we ook hierbij alles meenemen, dus niet alleen functie-inhoud, maar ook zijn omgeving (inclusief collega's, aansturing etc.).

En wat blijkt; er is geen sprake van disfunctioneren in de zin van onvoldoende inzet, capaciteiten etc., waar de leidinggevende op had aangestuurd, en waar R ook in was gaan geloven. De feitelijke situatie is dat er gewoon geen goede match meer is! Net als in een liefdesrelatie, mensen die in het begin heel goed bij elkaar lijken te passen, kunnen op den duur uit elkaar groeien, de liefde is dan gewoon op.

Aandachtspunt

Het is op zich niet ongewoon; functies, organisaties, maar ook mensen, kunnen in de loop van de tijd veranderen. Maar als je hier niet bij stil staat, geen aandacht aan besteedt, geen beleid op voert en het bijvoorbeeld niet meeneemt in je

personeelsmanagement zoals functioneringsgesprekken, dan kunnen organisatie en medewerker uit elkaar drijven met alle gevolgen van dien. Wat ik helaas regelmatig zie is dat dit, in plaats van het te herkennen en op te acteren, het verwordt tot een persoonlijk conflict.

“Pas jij niet meer in je baan, of past je baan niet meer bij jou?”

Stel de juiste vraag

Ik heb het al te vaak gezien; een medewerker voldoet niet meer, gaat harder werken, en krijgt steeds meer stress. De manager probeert vervolgens de medewerker op allerlei mogelijke manieren, constructief of anderszins, op het juiste niveau of tot het gewenste gedrag te krijgen. Dit leidt uiteindelijk natuurlijk niet tot het gewenste resultaat.

De vraag die in dit geval eigenlijk gesteld zou moeten worden is “past dit werk nog wel bij jou?”. Of iets van die strekking, zoals “heb je nog wel plezier in je werk? Is dit nog wat je zoekt, nodig hebt?”

Het afscheid

Ook in het geval van R was hem deze vraag nooit gesteld. Noch door zijn leidinggevende, noch had hij deze vraag ooit aan zichzelf gesteld. Alle stappen die zowel R als zijn leidinggevende, overigens met de beste bedoelingen, wel hadden gezet, bleken niet de juiste stappen. Het leidde tot teleurstelling, frustratie, en uiteindelijk tot een onprettig afscheid. Naast het verlies van zijn baan had R hierdoor te kampen met een enorme deuk in zijn zelfvertrouwen.

Zelfvertrouwen door Personal Branding

Terwijl het beëindigingscontract werd opgesteld waren wij gelukkig ondertussen

wel bezig met positieve zaken. Met hulp van mij bouwde R aan zijn nieuwe en sterke nieuwe profiel. R werd hierbij steeds enthousiaster en positiever, omdat hij merkte dat hij zich in dit profiel niet alleen herkende maar er ook langzamerhand weer trots op werd. Hierdoor zat hij beter in zijn vel, nam zijn zelfvertrouwen toe en kreeg hij weer zin in de toekomst. Hoewel het spijtig was dat het intern niet meer mogelijk om de relatie met zijn manager te herstellen, was hij in ieder geval wel klaar om te gaan solliciteren.



Een succesvolle afloop!

Het laatste gedeelte van het coachingstraject besteedden we aan het uitdragen van zijn nieuwe positieve zelfbeeld en het verder exploreren van zijn nieuwe functierichting.

Door leren om zijn verhaal ook tijdens netwerkgesprekken en sollicitaties op een overtuigende manier te doen, had hij binnen de kortste keren een nieuwe baan. Een die helemaal bij hem, zijn talenten en sterke eigenschappen, persoonlijkheid én levensfase paste.

Ik heb af en toe nog contact met hem, er is nog steeds een match tussen hem en zijn werkgever en het gaat hem dan ook heel goed. En mocht het weer gaan knellen, dat zal hij in ieder geval zichzelf eerder de vraag stellen “is dit nog de baan die mij gelukkig maakt?” Een vraag die iedereen zichzelf af en toe zou moeten stellen, het voorkomt in ieder geval een hoop conflicten!

De les die we hieruit kunnen trekken
Hoewel cliënt R weer op zijn pootjes is terecht gekomen is het mij nog veel

duidelijker geworden hoe belangrijk het is om als medewerker én als leidinggevende of HR-manager regelmatig de check te doen “passen de baan en de medewerker nog wel bij elkaar?”. En, indien deze vraag niet volmondig met ja kan worden beantwoord, om tijdig bij te sturen. Dit draag ik dan ook graag uit, naar mijn klanten, de HR-adviseurs en managers in mijn netwerk, en hier. Aan jullie. Doe er je voordeel mee.



Over Simône Verlaan

Simône is een bevlogen Carrièrecoach, die haar eigen loopbaan is gestart in de consultancy, en daarna met een paar omwegen haar eigen droombaan heeft gecreëerd door zich te specialiseren als zelfstandig coach. Met haar bedrijf Weg naar Succes heeft ze al veel mensen geholpen om niet alleen succesvol maar vooral gelukkig te worden in hun werk. Ze richt zich hierbij op het oplossen van carrièrevraagstukken, waaronder leiderschap en omgaan met stress. Daarnaast begeleidt zij mensen in hun zoektocht naar een andere baan en bij sollicitatieprocedures.

De laatste jaren heeft ze de kracht van Personal Branding ontdekt, en inmiddels heeft ze al een groot aantal klanten begeleid bij het ontwikkelen en versterken van hun Personal Brand.

Meer weten? Neem contact op met Simône info@wegnaarsucces.nl, bel haar op 06-29577515.

Of volg haar op Facebook, LinkedIn, Instagram en YouTube



Mirian fotografeert

Met een gecombineerde blik van de verpleegkundige en fotograaf in haar, kijkt Mirian naar mensen en situaties. Een foto is mooi, maar wat vertelt dit plaatje jou? Kijk, observeer en voel; wat doet deze foto met jou? Daar ligt de kern van haar werk. Je hoeft geen supermodel te zijn om goed en authentiek op de foto te staan, let maar op!



Mag ik even aan u voorstellen...

DE 'before and after' PROFIELFOTO

Tja, daar ben je dan... Je bedrijf begint te lopen, het is 2022 en nu is het tijd voor de volgende stap; uitbreiding van jouw klantenkring.

Misschien biedt jij iets unieks aan, een mening die jij sowieso bent toebedeeld. Maar waarom kiezen klanten voor jou en niet jouw competitie?

Kwaliteit gegarandeert?

Hét verschil voor klanten is een persoonlijke benadering. Jouw klant zoekt online naar jouw services en producten. En wat maakt dat deze klant kiest voor jou en niet voor een groter, meer ervaren, dichterbij de buurt gehuisvest bedrijf? Precies, het eerste contact dat wordt gelegd via jouw profielfoto, aangevuld met een fotoreportage van jouw bedrijf in actie.

Kijk eens naar de profielfoto's hiernaast. En vertel mij dan nog een keer dat een profielfoto er niet toe doet... Helemaal wanneer je bedenkt dat op jouw website woorden gebruikt worden als 'kwaliteit', 'klantgericht', 'professioneel' en 'met aandacht voor detail'. Wat wil jij uitstralen, en wat is jouw verhaal naar de klant? Klopt dit met de foto's die je laat zien?

Een kloppend verhaal geeft vertrouwen

Je kent het wel: iemand zit met armen over elkaar en gebalde vuisten tegenover je. Je vraagt of er wat is, maar het antwoord is kort maar krachtig: "Niks!"

Je voelt dat er iets niet klopt. Datzelfde gebeurt op jouw website: je praat over mooie producten en goede service, maar jouw foto's zijn vaag, korrelig, onscherp zelfs, of het toont jou achter een biertje of tijdens het laatste personeelsfeestje. Leuke foto, maar past het bij jouw verhaal? Jouw verhaal van kwaliteit, klantgericht zijn, professionaliteit?

De oplossing!

I get it: je bent een vakman/vrouw en hebt geen idee hoe je op de foto moet staan. Je kan je geen voorstelling maken bij een reportage van jouw bedrijf, hoe je iets in beeld moet brengen, hoe je foto's krijgt die het verhaal van jouw bedrijf vertellen. Ik ben ook een vakvrouw; slecht in D's en T's, fietsbanden plakken en inparkeren. Maar wat ik wél kan is jou en jouw bedrijf prachtig in beeld brengen!





We beginnen bij jou!

Voor een mooie, échte, authentieke profielfoto heb je dit nodig:

- *twee uur de tijd, aandacht en rust om een fotoshoot te doen
- *duidelijk voor ogen wat jij uit wilt stralen naar jouw klanten

Ik kom naar jouw bedrijf of we ontmoeten elkaar in Nieuwegein. Haar en make-up kan geregeld worden. Je krijgt volop instructies in een gezellige, ontspannen setting. En uiteindelijk kies jij jouw favorieten uit, rustig, achter jouw computer.

Volgende maand het bedrijf van Christiaan in beeld!



Live stream op locatie



[Meer informatie of reserveren?](mailto:info@ocmn.nl)
info@ocmn.nl / 030 877 0244

Pakket Brons

- Streaming video software
- Privacy videokanaal
- 1 Professionele hd camera inclusief bediening door 1 persoon

€695,-

Pakket Goud

Beste keuze

- Video regie switcher
- Streaming video hardware
- Streaming video software
- Privacy videokanaal
- Perfecte verstaanbaarheid sprekers
- Hoge kwaliteit muziek toegevoegd
- Foto's of presentatie live toegevoegd aan stream
- 3 Professionele hd camera's inclusief bediening door 2 personen

€1295,-

Pakket Zilver

- Video regie switcher
- Streaming video hardware
- Streaming video software
- Privacy videokanaal
- 2 Professionele hd camera's inclusief bediening door 1 persoon

€795,-

Optioneel: stabiele 4G internetverbinding meerprijs €250,-

*Prijzen vanaf, exclusief BTW

De OCMN Raad van Advies is sinds 2019 actief om de groei van aan OCMN verbonden bedrijven te bevorderen.



Growing your Business

Afspraak maken?
rva@ocmn.nl
ocmn.nl/raadvanadvies

Financiën





MICHEL VAN DE WATERING

GAAT ACTIEF DEBITEUREN BEHEER TEN KOSTE VAN DE RELATIE?

VAARDIGHEDEN

BEDRIJFSONTWIKKELAAR
MKB EXPERT
BEDRIJFSOVERDRACHT
COACH
BESTRIJDER VAN
WINSTLEKKAGE IN HET MKB
BEDRIJFSADVIES

**THEXTON ARMSTRONG
UTRECHTSE HEUVELRUG
VALLEI EN RIJN**

Die vraag stellen ondernemers mij, maar dan meer als gegeven; het gaat ten koste van de relatie. Wat mij betreft is er dan al eerder wat mis met de relatie. Immers je hebt met jouw klant een afspraak over leveren en betalen gemaakt. Als jij je aan jouw leveringsafspraken houdt, dan zou de klant zich toch ook moeten houden aan de betalingsafspraken? Want wat voor relatie heb je met een slecht betalende klant die oprecht beloofde vorige week vrijdag te betalen en dat een week later nog niet gedaan heeft én daar zelf geen contact over heeft opgenomen?

Een top ondernemster in de regio vertelde mij dat zij een heel simpele regel er op nahoudt. Twee keer te laat betalen is de volgende keer eerst vooruit betalen. Nee, natuurlijk geldt dat niet voor klanten die proactief contact opnemen als ze niet op tijd kunnen betalen en de dan overeengekomen betalingsregeling netjes nakomen. Het ging haar niet zozeer om het financiële risico, maar vooral om de manier waarop met haar bedrijf omgegaan werd. Die frustratie wilde ze buiten de deur houden om focus te houden op mooie opdrachten, goede klanten en haar gemotiveerde medewerkers.

Bij thexton armstrong zien we debiteuren- en voorraadbeheer als éénmalig op te lossen winstlekkages. Het oplossen en voorkomen van de andere oorzaken levert jouw bedrijf elk jaar opnieuw extra winst op.

IN NEDERLAND GELDT NOG
ALTIJD EEN WETTELIJKE
BETALINGSTERMIJN VAN 30
DAGEN VOOR OVERHEID EN
VOOR GROTE BEDRIJVEN AAN
MKB LEVERANCIERS.

Het inrichten van goed debiteuren beheer kan vooral voor een verbetering van je werkkapitaal zorgen. Het debiteurenbeheer begint al bij het verkopen van de opdracht. In de bevestiging leg je de afspraken vast en overleg je je algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden. Als het goed is staan daar ook (duidelijke) betalingsvoorwaarden in.

Opvolging vanuit jouw bedrijf is dan wel noodzakelijk, want als je een betalingstermijn 2 maanden laat verstrijken kan je niet verwachten dat ineens de volgende dag betaald wordt. Gek genoeg zijn er klanten die je de dag na de betalingstermijn moet bellen om te zorgen dat ze die dag betalen. Het kan 'onzorgvuldigheid' zijn of een soort beleid, afwachten tot leveranciers bellen alvorens te betalen.

In een David (mkb) en Goliath (multi national) situatie zie je dat laatst genoemde bij de overeenkomst de voorwaarden van de leverancier verwerpt en eist dat deze de eigen voorwaarden accepteert. Let op wat daarin staat voordat je daarmee akkoord gaat. In Nederland geldt nog altijd een wettelijke betalingstermijn van 30 dagen voor Overheid en voor grote bedrijven aan MKB leveranciers.

Toch zie je soms dat ergens 'e.o.m.' (= end of month) vermeldt staat en dat komt neer op 30 dagen na het einde van de maand waarin je de factuur verstuurt.

Dus is dat in het begin van de maand, dan moet je zomaar toch nog een dag of 60 op je geld wachten.

EVEN EEN KORT UITSTAPJE
NAAR DE ANDERE KANT VAN
DE TAFEL: HOE GA JE ZELF
OM MET HET BETALEN VAN
JOUW CREDITEUREN?

Zorg dus voor duidelijke afspraken en zorg dat die wederzijds nagekomen worden. Daarom even een kort uitstapje naar de andere kant van de tafel: Hoe ga je zelf om met het betalen van jouw crediteuren?

Ook daar geldt dat je je afspraken wil nakomen om een goede relatie met jouw leveranciers te hebben en te houden. Tuurlijk, daar waar niet volgens afspraak geleverd wordt, kan je besluiten om (nog) niet (alles) te betalen en daarover treedt je in overleg met je leverancier. Binnen jouw bedrijf moeten de betalingsafspraken ook duidelijk zijn.

Facturen die voldoen aan de opdrachtbevestiging en waar idem dito geleverd is, zouden meteen betaalbaar gesteld kunnen worden. Stel je voor dat je gebeld wordt door je vast cateraar, terwijl je midden in de uitwerking van een mega opdrachtvoorstel zit. De cateraar belt je omdat er nog een bedrag van een paar tientjes voor lunchbroodjes open staat.....

Terug naar het debiteuren beheer, welke elementen behoren daartoe?

Inschatten van kredietwaardigheid + debiteurenrisico van afnemers/klanten

- Heldere betalingsvoorwaarden (inzichtelijk bij offerte of opdrachtbevestiging)
- Tijdige verzending van facturen (in relatie tot levering dienst/product etc.)
- Volgen van betalingen in relatie tot betalingstermijnen
- Debiteuren opmerkzaam maken op verstreken termijnen
- Gebalanceerd gebruik maken van aanmaningen
- Beslissing nemen tot het inschakelen incassobureau (afweging maken haalbaarheid in relatie tot opbrengst/kosten)

HOE EERDER JE DEZE
VOORZIENING TREFT, DES TE
ALERTER ZAL JE WORDEN OP
HET VOORKOMEN VAN
WANBETALERS.

Het debiteurenbeheer heeft invloed op de totale keten van werkzaamheden. Vooraf moeten de risico's worden ingeschat. De factuur moet tijdig worden verzonden en de betalingsvoorwaarden dienen helder en eenduidig te zijn. Na het verstrijken van de eerste termijn (standaard termijn) moet er een aanmaningsbeleid aanwezig zijn met heldere stappen.

Uiteindelijk moet worden bepaald wanneer door wie (en op welke wijze) de vordering wordt geïncasseerd (eventueel via een incassobureau). Het inschakelen van een incassobureau is altijd de laatste stap. Hierbij moet de overweging worden meegenomen van haalbaarheid in relatie tot de kosten (of geschatte opbrengst) en het belang van de relatie.

Een stap die veelal overgeslagen wordt in het hele proces, is het tijdig treffen van een voorziening. Het helemaal niet betalen of het betaald krijgen na de nodige juridische stappen met bijbehorende kosten gaat immers direct ten koste van de winst. Afhankelijk van de branche en markt waarin jouw bedrijf actief is, reserveer je bijvoorbeeld 15 % van de vordering als voorziening. Veelal moet de debiteur de incassokosten betalen, maar als deze de originele factuur alsnog betaald en/of min of meer gegronde redenen heeft om minder of niet te betalen (of zelfs failliet gaat), wordt het lastig om deze kosten betaald te krijgen.

Hoe eerder je deze voorziening treft, des te alerter zal je worden op het voorkomen van wanbetalers.

VAARDIGHEDEN

BEDRIJFSONTWIKKELAAR
MKB EXPERT
BEDRIJFSOVERDRACHT
COACH
BESTRIJDER VAN
WINSTLEKKAGE IN HET MKB
BEDRIJFSADVIES



MICHEL VAN DE WATERING

**THEXTON ARMSTRONG
UTRECHTSE HEUVELRUG
VALLEI EN RIJN**

In het ergste geval is een stap naar de rechter nodig en dat kan zomaar een slepende kwestie worden. Soms wordt het dan een principe kwestie waarbij de eventuele opbrengst niet meer in verhouding staat tot de vordering, de tijd en energie die hierin gaat zitten.

Denk aan het voorbeeld van de ondernemster die deze negatieve energie en afleiding van haar succesvolle bedrijf niet toelaat. Door deze situatie zoveel mogelijk te voorkomen en zo snel mogelijk af te (laten) handelen, indien een wanbetaler volhardt.

Relatie? Inderdaad hoe erg zou je het vinden als je deze klant kwijtraakt wanneer je een incassobureau, deurwaarder of advocaat op deze debiteur afstuurt?

Zoals je hieronder kan zien, vormt Debiteuren beheer in directe zin maar een beperkte oorzaak voor winstlekkage. Indirect kan de frustratie en tijd die erin gaat zitten je bedrijfsvoering en daarmee winstgevendheid behoorlijk belemmeren!



Dit is het zesde deel in de Serie Winstlekkage, wat is dat en wat doe je er aan? Meer informatie over het volledige winstlekkage rapport, zie: ocmn.mkb.expert

ADVERTENTIE

flixier

Create and publish with the fastest video editor


Make amazing videos with just a few clicks, collaborate in real-time and publish in under 3 minutes with the fastest online video editor.

Get Started For Free

No account required

BE THE NEXT STAR

Online, at work, in school, or at home



Analyse economische en budgettaire effecten van het coalitieakkoord

Coalitieakkoord: extra geld voor beleidsprioriteiten, toename overheidstekort en schuld

Het coalitieakkoord van VVD,CDA, D66 en ChristenUnie verhoogt de overheidsuitgaven, onder meer aan klimaat en milieu, onderwijs, sociale zekerheid en defensie.

Het CPB houdt er, mede gegeven de krappe arbeidsmarkt, rekening mee dat niet alle geplande middelen binnen de kabinetsperiode kunnen worden besteed.

Per saldo geeft het akkoord een bestedingsimpuls van 26,1 mld euro in 2025. Dit blijkt uit de budgettaire en economische doorrekening van het coalitieakkoord door het Centraal Planbureau (CPB) op verzoek van de formateur.



Analyse coalitieakkoord

De doorrekening is slechts een eerste inschatting van effecten: voor een aantal maatregelen is de vormgeving nog niet of onvoldoende uitgewerkt, er zijn daarom aannames gedaan om te kunnen doorrekenen. Een andere vormgeving dan aangenomen, kan tot andere uitkomsten leiden. Voor een aantal besparingen in de zorg geldt dat het CPB verwacht dat nadere maatregelen nodig zijn om de beoogde besparing te realiseren.

De plannen in het coalitieakkoord leiden tot een verslechtering van de overheidsfinanciën: het overheidssaldo in 2025 bedraagt -2,7% bbp. Het effect op het overheidstekort is kleiner dan de bestedingsimpuls doordat er doorwerkingseffecten optreden door hogere groei en werkgelegenheid, met name in de publieke sector. De bbp-groei ligt gemiddeld 0,5%-punt per jaar hoger dan bij ongewijzigd beleid. De werkgelegenheid bij de overheid en in het onderwijs neemt sterk toe. Als gevolg hiervan ligt de werkloosheid in 2025 0,8%-punt lager dan in het basispad. De statische koopkracht blijft in de komende kabinetsperiode in doorsnee gelijk, dat is iets gunstiger dan de licht negatieve ontwikkeling bij ongewijzigd beleid.

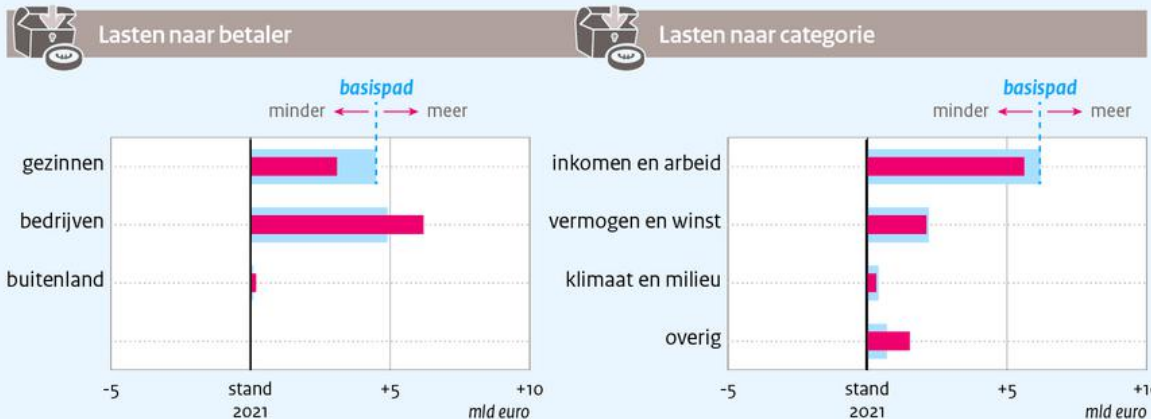
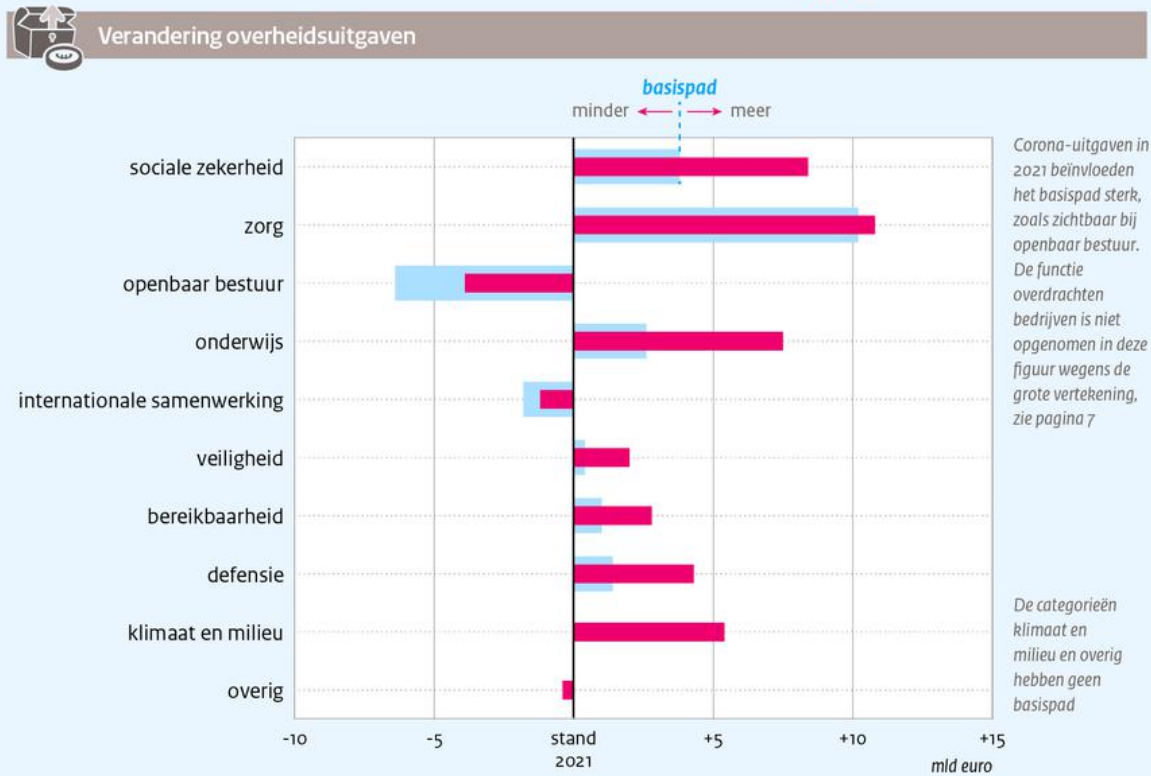
De kabinetsplannen laten de financiële lasten voor toekomstige generaties fors toenemen. In het coalitieakkoord is bij diverse beleidsmaatregelen aangenomen dat de uitgaven alleen tijdelijk stijgen. Het CPB acht dit niet in alle gevallen plausibel en neemt aan dat beleid dat naar de aard niet incidenteel is, structureel moet worden gefinancierd. Onder die aanname verslechtert het houdbaarheidssaldo met 2,7% bbp, de projectie van de staatsschuld in 2060 op basis van de huidige rentestructuur komt bijna 64% bbp hoger uit dan in het basispad. Ter vergelijking is ook doorgerekend wat het effect is wanneer de in het coalitieakkoord als incidenteel aangemerkte uitgaven inderdaad tijdelijk blijken te zijn. In dat geval verslechtert het houdbaarheidssaldo met 2,0% bbp, de staatsschuld in 2060 komt dan 47% bbp hoger uit. Tegenover deze hogere lasten staan overigens ook baten, omdat de effecten van intensiveringen in bijvoorbeeld onderwijs, klimaat en milieu deels terechtkomen bij toekomstige generaties.

CPB | Economische beleidsanalyse
<https://www.cpb.nl/analyse-economische-en-budgettaire-effecten-van-het-coalitieakkoord#>

Ontwikkeling uitgaven en lasten 2022-2025

Verwachte budgettaire effecten van het coalitieakkoord, verandering 2025 ten opzichte van 2021, in mld euro (prijzen 2021)

■ verandering basispad
 ■ totale verandering (basispad + beleidspakket coalitieakkoord)



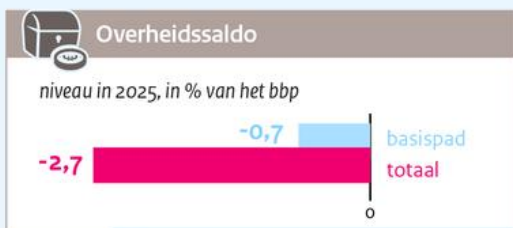
Het basispad — de verwachte ontwikkeling bij ongewijzigd beleid — is de middellangetermijnverkenning van Prinsjesdag 2021, aangevuld met besluitvorming sindsdien, zie paragraaf 2.4 'Toelichting basispad'. Download [databestand Analyse coalitieakkoord](#)

Economische ontwikkeling 2022-2025

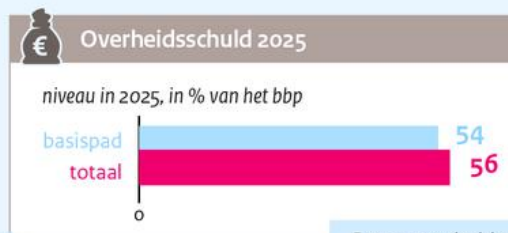
Verwachte economische effecten van het basispad inclusief coalitieakkoord voor de komende regeerperiode en daarna

ontwikkeling basispad

totale ontwikkeling (basispad + beleidspakket coalitieakkoord)



Het tekort op de overheidsbegroting loopt op door de hogere uitgaven in het coalitieakkoord



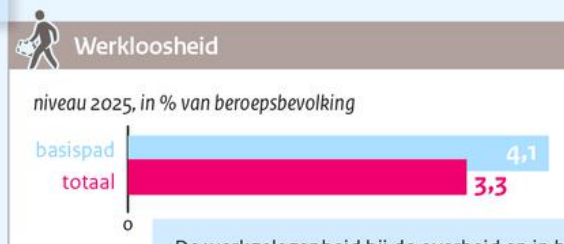
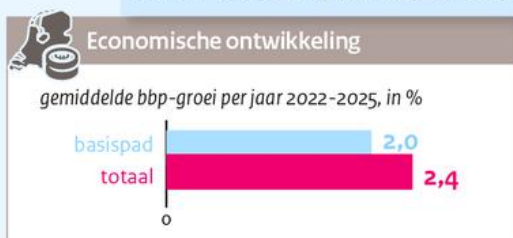
De staatsschuld stijgt mee, en loopt zonder aanvullend beleid na de regeerperiode verder op



Deze effecten zijn een eerste inschatting. Van veel beleidsvoornemens is nog niet duidelijk hoe deze uitgevoerd gaan worden. Hierdoor is niet alles door het CPB te berekenen, en kunnen effecten anders uitpakken als de coalitie later een andere aanpak kiest

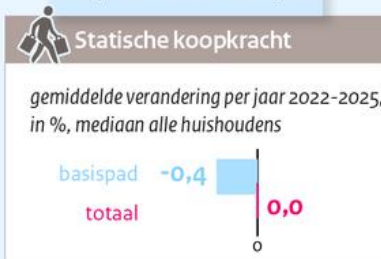


De economie groeit harder dan zonder het coalitieakkoord het geval zou zijn (basispad)

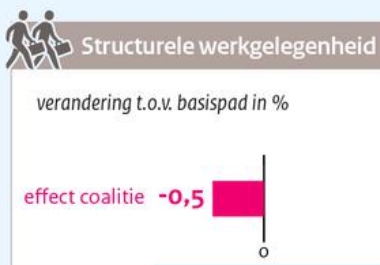


De werkgelegenheid bij de overheid en in het onderwijs neemt toe. De werkloosheid daalt

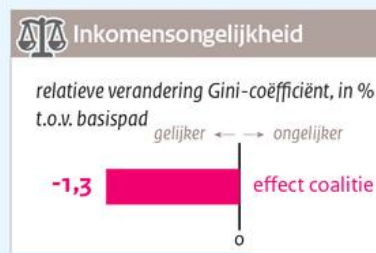
Nieuw beleid compenseert de lichte afname van koopkracht in het basispad



Statische koopkracht laat puur de gevolgen van beleid zien. Persoonlijke ontwikkelingen zoals scheiden, van baan wisselen of verhuizen hebben een veel groter effect



Op langere termijn leidt het coalitieakkoord tot een lichte daling van de structurele werkgelegenheid, maar ook tot een iets gelijkere inkomensverdeling



Het basispad — de verwachte ontwikkeling bij ongewijzigd beleid — is de middellangetermijnverkenning van Prinsjesdag 2021, aangevuld met besluitvorming sindsdien; het koopkrachtbeeld is gecorrigeerd voor inflatie, zie paragraaf 2.4. Download [databestand Analyse coalitieakkoord](#)

Met een belegging in
Duitse woningen

haalt u een degelijke en stabiel
rendement voor uw cliënten.



DD Wohnungen GmbH, een Duits bedrijf met Nederlands management, heeft al meer dan 10 jaar ervaring en staat u hiermee graag van dienst.



Vitaal Ondernemen

enjoy
EVERYDAY
FLOWER

floral studio
WORKSHOP

flower
9AM
(Monday)



ADVERTENTIE



Beugelloze bh



Stijgende stressklachten bij thuiswerkers; minder uitdaging en autonomie

De één vindt het heerlijk, maar de ander wordt gillend gek thuis en wil het liefst zo snel mogelijk weer naar kantoor. Waar de overstap naar thuiswerken aanvankelijk soepel verliep, begint het zo langzamerhand mentaal zijn tol te eisen. “Het lijkt erop dat veel mensen het zat zijn, omdat het allemaal zo lang duurt”, zegt Noortje Wiezer, principal consultant Gezond Leven bij TNO.

Uit het NEA-COVID-19-onderzoek van TNO blijkt ook dat het aantal thuiswerkers met burn-outklachten is gestegen. Van 15,9 procent eind 2019 naar 17,7 procent in maart 2021. Bij mensen die op locatie werken, daalde dat aantal van 16,5 procent eind 2019 naar 15,2 procent in maart 2021.

Voor het onderzoek zijn 10.000 mensen die in 2019 een vragenlijst hadden ingevuld over hun gezondheid, opnieuw benaderd tijdens de corona-uitbraak. “We hebben inmiddels vier metingen gedaan en die vergeleken met de uitkomsten in 2019”, zegt Wiezer. “Hierdoor kunnen we de effecten van de pandemie goed zien. Bij de meting in maart zagen we een stijging van stressklachten ontstaan.”

Uitdaging en autonomie

Een belangrijke oorzaak bij stressklachten is de disbalans tussen wat er van iemand wordt verwacht en de mogelijkheden die iemand heeft om aan die vraag te voldoen, legt Wiezer uit. “Wat je dus wil, is dat mensen flink worden uitgedaagd, maar ook voldoende autonomie hebben om aan alle taakeisen te voldoen. Dat betekent dat ze – tot op zekere hoogte – zelf bedenken hoe ze hun werk inrichten en de vrijheid hebben om te bepalen op welke momenten ze bepaalde taken doen. Want die balans is het beste voor hun mentale gezondheid.”

Wat opvalt in de laatste meting, is dat zowel de ervaren autonomie als de taakeisen bij mensen die (deels) thuiswerken is gedaald. “We gaan nu een beetje terug naar een kwadrant waarin er minder uitdaging is, en waarin mensen ook minder vrijheid hebben om hun werk naar eigen goeddunken in te richten”, stelt Wiezer. “En dat is niet het kwadrant waarin je wil zitten.”

Concentratie en contact

Uit de laatste meting blijkt ook dat een grotere groep er steeds meer moeite mee heeft om de aandacht bij het werk te houden, zegt Wiezer. "En dat terwijl een betere concentratie in het begin juist werd genoemd als voordeel van thuiswerken. Mensen gaven aan dat ze bepaalde taken veel beter en efficiënter thuis konden doen dan op kantoor."

Daarnaast is er volgens Wiezer een steeds grotere groep medewerkers die het sociale contact mist. "Je kunt best lang thuiswerken en alles digitaal doen, maar op een gegeven moment heb je het nodig om weer even bij elkaar te zijn. Om fysiek met elkaar te brainstormen over iets of wat inspiratie op te doen door toevallige gesprekken bij het koffieautomaat. De energie die je daarvan krijgt, gaan mensen nu missen. Ze worden een beetje eenzaam."

Vooraf jonge medewerkers die nog niet zoveel ervaring hebben of mensen die net nieuw zijn bij een organisatie, hebben meer behoefte aan fysiek contact met collega's, stelt Wiezer. "Om sneller dingen te kunnen vragen of om de kunst een beetje af te kijken. Maar ook om de dynamiek in een bedrijf duidelijk te krijgen. Voor hen is dat belangrijker dan voor mensen die ergens al twintig jaar werken."

**Deze bedrijven
hebben al het Vignet
Vitaal Bedrijf
gekregen.**



Balans werk en privé

Een ander aspect dat grote invloed heeft op de mentale gezondheid, is de balans tussen werk en privé. Thuiswerken heeft daarop zowel positieve als negatieve effecten. Wiezer: "Positief is dat mensen meer vrijheid ervaren om werk en privé beter op elkaar af te stemmen. Ze hebben geen reistijd en kunnen hun tijd meer zelf indelen. Maar het zorgt er ook voor dat de grens tussen werk en privé vervaagt. Daarom is het goed om een werkdag echt af te sluiten."

"Het advies is ook: zet je computer uit aan het einde van de werkdag. En als je computer in de woonkamer staat, ruim hem op zodat hij uit zicht is. Het bewaken van die grenzen, is voor de één makkelijker dan voor de ander. En als je kleine kinderen hebt die deels thuis moeten worden opgevangen, is het natuurlijk ook lastiger om privé en werk van elkaar te scheiden."

Hoe mensen het thuiswerken ervaren, is dus vaak afhankelijk van hun thuissituatie en behoeftes. Wiezer denkt dat er één groep is voor wie het 'prima thuiswerken' is. "Dat zijn de wat oudere medewerkers die geen kleine kinderen thuis hebben, precies weten wat ze moeten doen, een goede werkplek hebben in een ruim huis en de rust wel fijn vinden."

Thuiswerken na de pandemie

Hoewel een grote groep het vele en vooral lange thuiswerken toch een beetje zat begint te worden, blijkt uit het TNO-onderzoek dat een meerderheid na de pandemie een groot deel van de tijd wil blijven thuiswerken. Gemiddeld 18 uur per week, waar dat pré corona 6 uur was. "De voornaamste redenen daarvoor zijn minder reistijd, meer ruimte en meer tijd om te relaxen en meer tijd voor familie en vrienden. Een reden om wel op locatie te werken, is het beter kunnen bewaken van die grenzen tussen werk en privé."

Wiezer noemt het een goede ontwikkeling dat we door corona hebben ervaren dat thuiswerken kan. "Veel werkgevers denken nu na over een hybride vorm van werken. Alleen moeten we met elkaar uitvinden hoe we dat op een goede manier kunnen vormgeven? Het is de uitdaging om de positieve effecten van thuiswerken te behouden en de negatieve effecten te verminderen."



Hoe dat hybride werken er nu precies moet gaan uitzien, daar kan TNO geen eenduidig antwoord op geven. "Het is een kwestie van uitproberen en dan heel goed de vinger aan de pols houden van hoe het gaat. Hoe gaat het thuis, hoeveel mensen komen er naar kantoor, hoe verloopt de samenwerking, wat zijn de knelpunten? Als je dat allemaal goed monitort, kun je op tijd bijsturen als dingen niet helemaal lopen zoals het zou moeten. Mijn advies aan werkgevers is dan ook: zet de regels niet vast, maar wees flexibel."

Meer keuzemogelijkheden

Wiezer verwacht dat de stressklachten in de komende metingen nog verder omhoog zullen gaan. "We zitten nu in de uitzonderlijke situatie dat thuiswerken niet echt een vrije keuze is. Daarnaast zijn mensen teleurgesteld dat het allemaal langer aanhoudt dan ze hadden gedacht. Maar als de maatregelen eenmaal zijn versoepeld, we een eigen keuze hebben tussen thuis en op kantoor werken en daarover goede afspraken kunnen maken, denk ik dat de stressklachten verminderen. Werknemers hebben dan meer keuzemogelijkheden en dat vergroot de autonomie."

Bron en meer over de achtergronden van vitaliteit op de werkvloer
<https://www.vitaalbedrijf.info/achtergronden/>

Hormonen en Vitaliteit

Claudia Vesters - Vrouw in Balans

HORMONEN EN VITALITEIT, ZE ZIJN
ONLOSMAKELIJK MET ELKAAR VERBONDEN

Vaak denken we bij hormonen aan allerlei (maandelijkse) vrouwenkwaaltjes, de overgang en anticonceptie. Hormonen, ze zijn zoveel meer, hormonen zijn betrokken bij bijna alle processen in ons lichaam. Je stofwisseling, gewicht, stemming, daadkracht, algehele gezondheid zijn afhankelijk van je hormonen.

Juist in deze tijd, waarin het wel duidelijk is geworden hoe belangrijk een goede gezondheid is, maar ook hoe kwetsbaar onze gezondheid is, is het goed op de hormonen in de spotlight te zetten.

Stress is de grootste boosdoener voor een hormonale disbalans. Onder invloed van stress werkt je stofwisseling minder goed, slaap je slechter en wordt het steeds lastiger voor je hormonen om in balans te blijven. Blijft deze situatie te lang bestaan, dan vertraagt je stofwisseling, staan alle andere hormonen onderdruk en beland je als vanzelf in gevecht met je gewicht en jezelf.

Meer energie krijgen, vitaler worden en de strijdbijl met je gewicht en eten begraven begint met het verminderen van stress. Vaak ligt de focus op het verminderen van werkstress. Mijn tip voor jou is, begin eens met het bekijken van je eigen leefstijl en eetpatroon. Door deze op 1 te zetten, neemt de stress voor je lichaam direct af en zal je gaan merken dat je al snel meer energie kan ervaren. Zet je dit door, dan heeft het een positieve invloed op je algehele gezondheid en dus vitaliteit.



Styling & Fotografie [Daniëlle van Dongen](#) |

[Plan een vrijblijvend kennismakingsgesprek in](#)



Mobiliteit



Mobility as a Service houdt Nederland slim bereikbaar

Veel gestelde vragen over MaaS, beantwoord!

Wat zijn de voordelen van de MaaS-apps voor jou?

Met deze apps krijg jij veel meer mogelijkheden om een reis te maken. Je kunt bijvoorbeeld zelf kiezen of je een duurzame reis, een goedkope reis of een snelle reis wil maken. Ook kun je uit meer vervoermiddelen kiezen. Deze plan, reserveer en betaal je met dezelfde app. En deelauto's, sloten van deelfietsen en openbaar vervoer poortjes zijn met de app te openen. Eigenlijk heb je bijna al het vervoer van Nederland in je zak.

Door wie zijn de apps ontwikkeld?

De apps zijn ontwikkeld door bedrijven. Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en enkele regionale overheden hebben dit mogelijk gemaakt. Samen hebben wij ervoor gezorgd dat de MaaS-apps nu voor Nederland beschikbaar zijn. Het ministerie en de regionale overheden willen dat dit op een open en eerlijke manier gebeurt. Zo krijgen alle vervoerders de mogelijkheid hun tram, deelfiets of taxi aan te bieden. Als reiziger krijg je zo steeds meer keuze.

Waarom zijn deze nieuwe generatie reis-apps bedacht?

Nederland heeft een goede infrastructuur. Maar we staan vaak in de file, in de stad is het te druk en het openbaar vervoer is soms overvol. Meer rails en meer wegen aanleggen is duur. En in de Randstad vaak niet eens mogelijk. Er is geen plek voor. Mobility as a Service helpt jou om je reis anders te maken. Niet automatisch je auto pakken om in de file terecht te komen. Maar eens een bus en daarna bijvoorbeeld een elektrische deelfiets. Deze deelfietsen zijn vaak in de buurt te vinden. De nieuwe MaaS-apps laten jou zien waar deze staan. Zo kun je met 1 app gebruik maken van veel meer mogelijkheden om te reizen.



Waarom is de overheid betrokken?

Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en de regionale overheden zoeken oplossingen voor de problemen in het verkeer. Maar willen ook dat je als reiziger je keuzevrijheid behoudt. Door alle vervoer in 1 app te combineren laten de MaaS-apps ons zien hoe mensen het liefste reizen en waar ze deze reizen maken. Op basis van deze informatie kunnen we onze toekomstplannen beter maken. Ook willen we mensen kennis laten maken met andere manieren van vervoer. Zoals bijvoorbeeld een elektrische deelauto. Doordat je in de app kunt zien waar je deze kunt ophalen en wat het kost, wil je dit misschien eens proberen. Zo kun je echt je eigen keuze maken. Voor ieder moment. Een auto op de oprit is niet altijd nodig. En jij helpt de CO2 die in de lucht komt verminderen.



Welke regio's zijn betrokken en waarom?

De regionale overheden hebben hun eigen doelen om de verkeerssituatie te verbeteren. Deze doelen zijn per regio verschillend. Zo is de auto wat meer laten staan een doel. Maar ook het kunnen kiezen uit meer duurzame vervoermiddelen. Wil je meer weten? Dit zijn de deelnemende regio's (plus LINK –juiste links volgens nog-):

- Amsterdam Zuid-as
- Eindhoven
- Groningen/Drenthe
- Limburg
- Metropoolregio Rotterdam – Den Haag
- Twente
- - Utrecht

Waarom zijn er acht verschillende apps ontwikkeld en niet één?

Alle apps zijn anders in het gebruik. Zo kun jij kiezen welke app je het prettigste vindt. Ook bieden niet alle apps dezelfde vervoermiddelen aan. Als reiziger kun jij zo echt zelf bepalen wat het beste bij jou past. Op ieder moment dat jij een reis wil maken.



Verstuur
gemakkelijk
professionele
nieuwsbrieven
met Laposta.

START GRATIS of [lees meer](#)



Laposta

Gebruiksgemak en meer

Met Laposta kun je uitzonderlijk makkelijk je relaties beheren, nieuwsbrieven opstellen en versturen, en je resultaten interpreteren. Tot 2000 relaties kun je Laposta gratis gebruiken. Lees meer over het gratis versturen van nieuwsbrieven.

E-mails die aankomen

We zorgen ervoor dat je nieuwsbrieven in de 'inbox' terechtkomen. Alles is technisch perfect geregeld, en we zorgen ervoor dat er geen spam via onze servers wordt verstuurd. We nemen privacy serieus

Met Laposta voldoe je aan de eisen van de AVG.

Voor iedere gebruiker staat een verwerkersovereenkomst klaar, die gemakkelijk binnen ons programma getekend kan worden. Al onze servers staan in Nederland. Bovendien hebben we een ISO-27001 certificering.

Voor groot en klein

Meer dan veertigduizend bedrijven, instellingen en verenigingen werken met Laposta. [Lees meer](#) over alle mogelijkheden van Laposta.

Promote Your Post



Promote Your Post - Hét platform waarmee je op organische wijze meer interactie krijgt op door jouw geplaatste berichten, en meer contacten opbouwt in jouw Social Media netwerk.

Wil je kennismaken met Promote Your Post en met Social Media Marketing nog beter aan de slag gaan? Jij kunt nú met 6 cyclussen zonder kosten meedoen en de diensten ervaren met het kennismakingspakket.

Het kennismakingspakket bestaat uit:

Deelname aan 6 cyclussen Comment 2 Promote (3 maanden)

Deelname aan 6 cyclussen Like 2 Promote (3 maanden)

Intake gesprek (video-call +/- 30 minuten)

- Werking van het systeem uitleggen
- Uitleg over Social Selling Index

Je ontvangt een naslagwerk van de werkwijze

Deelname aan SSI Coaching programma / Infographic

Evaluatie van je deelname na 5e Cyclus

Tijdens de evaluatie kun jij bepalen of je deel blijft nemen aan Promote Your Post op incidentele basis, op basis van een lidmaatschap of dat je ermee stopt. Al met al, een risicoloze investering en unieke kans. Doe je mee?

Hoe ga je van start?

- Vul het contactformulier in op: ocmn.nl/promote-your-post
Je verplicht je daarmee nog tot niets.
- Jouw aanmelding wordt bevestigd en je ontvangt de informatie over deelname, kosten en "spelregels".
- Promote Your Post beoordeelt jouw aanvraag en bevestigt of en, zo ja, wanneer je in een groep deel kunt nemen.
- Ga je van start, dan bevestig je daarmee jouw deelname en commitment conform de "spelregels".



🌐 [OCMN.NL/PROMOTE-YOUR-POST](https://ocmn.nl/promote-your-post)

INFO@OCMN.NL - REF: 20211005

NETWERKEN - WEBINARS - TAFELGESPREKKEN

Social Lounge

Powered by [Airmeet](#)
Een initiatief van OCMN
netwerk voor ondernemers
en zelfstandig vakspecialisten
www.ocmn.nl/social-lounge



De link / url voor toegang tot de Social Lounge is voor de hele maand januari 2022:
<https://www.airmeet.com/e/f4861430-1dd5-11ec-8b32-877dc345ed32>

ADVERTENTIE



Best Virtual
Events App





DAG van de DIGITALE ZORG

woensdag 1 juni 2022

dagvandedigitalezorg.nl