



# TIEN MANIEREN

om uw persoonlijke en zakelijke prestaties te verbeteren

Het is zo makkelijk om te worden opgeslokt door de dagelijkse uitdagingen die het leiden van een organisatie met zich meebrengt, dat zowel persoonlijke als zakelijke vooruitgang in het vergeethoekje raakt. Het is belangrijk scholing en ontwikkeling niet te negeren. Hoe meer u ontwikkelingen en gebeurtenissen in de wereld bijhoudt, hoe meer nut en interesse u vertegenwoordigt voor uw klanten. Hier vindt u tien ideeën om uw verbeelding te prikkelen:

1

## Het is essentieel om de taal van uw klanten te spreken

Als u overkomt als gewoon een grafische onderneming dan zal het moeilijker zijn om een vertrouwde adviseur te worden. Maak tijd om het branchenieuws te lezen van uw klanten en blijf op de hoogte van wat er gebeurt op hun markten. Door u te abonneren op hun vakpublicaties en uzelf onder te dompelen in hun wereld leert u uit de praktijk hoe hun sector in elkaar steekt. Zo kunt u beter innoveren en hen ondersteuning bieden bij de specifieke uitdagingen binnen hun branche.

2

## Gebruik social media op een gerichte manier voor uw eigen voordeel

Social media kunnen een geweldig communicatiemiddel zijn en bij verstandig gebruik werkelijke waarde toevoegen aan uw persoonlijke scholing. Volg ondernemers, concurrenten en leveranciers op platforms zoals Twitter, LinkedIn, Facebook en zelfs Instagram om ideeën op te doen die u verder kunt onderzoeken. Beperk uzelf niet, gooi het net breed uit.

3

## Verken nieuwe manieren voor interactie met leveranciers

In 2020 namen de mogelijkheden af om branche-evenementen bij te wonen, maar de behoefte aan interactie is gebleven. Leveranciers zijn nog altijd aan het innoveren en lanceren nieuwe producten, waarbij ze gebruikmaken van een grotere combinatie van gemengde content, zowel live als op afstand, om hun producten op de markt te brengen. Blijf in contact met hen.

DE GESCHIEDENIS LAAT ZIEN DAT SOMMIGE VAN DE MEEST SUCCESVOLLE GRAFISCHE ONDERNEMINGEN VOROPLIEPEN BIJ TECHNOLOGISCHE VERNIEUWINGEN.

4

## Zoek inspiratie bij innovatie

Maak bladwijzers voor ontwerp-sites om inspiratie op te doen voor toepassingen. Het is heel moeilijk om te gaan zitten en nieuwe ideeën te bedenken. Door het beste op het gebied van ontwerp en fotografie te monitoren, ziet u vaak iets dat u op een idee of gedachte brengt. Kijk bijvoorbeeld naar Creative Review en volg onderwerpen op Pinterest en hashtags op Instagram.

5

## Samenwerken levert voordeel op

Veel organisaties werken op een of andere manier samen met elkaar. Bill Gates zegt hierover dat "de lammetjes soms naast de wolven moeten liggen". Een recent voorbeeld is de ontwikkeling van een vaccin voor Covid-19 door de farmaceutische reuzen. Samenwerken met concurrenten is mogelijk ingewikkeld, maar kan een belangrijk onderdeel zijn van innovatie en scholing. En als u verstandige keuzes maakt, kan het een manier zijn om te groeien door middelen te delen.





## DENK ERAAN...



Het is essentieel om de taal van uw klanten te spreken



Samenwerken levert voordeel op



Stel investeringen niet uit

### 6 Zoek bondgenoten onder uw toeleveranciers

Klantgericht zijn is belangrijk, maar wees bereid om ergens anders in uw toeleveringsketen waardevolle bondgenoten te zoeken. Nauw samenwerken met leveranciers, hun prioriteiten kennen en weten waar zij toekomstige groei en innovatie zien, kan lonend en waardevol zijn. De geschiedenis laat zien dat sommige van de meest succesvolle grafische ondernemingen vooroplepen bij technologische vernieuwingen. Ga snel aan de slag met de nieuwste ideeën en apparatuur om uw concurrenten een stap voor te zijn.

### 7 Vergroot uw kennis

Kijk regelmatig op platforms zoals TED Talks, Forbes en de Harvard Business Review. Vergroot uw kennis door te leren. Lees zakelijke teksten die uw kennis vergroten op gebieden waar u minder sterk bent. Dit kunnen boeken zijn over sociale vaardigheden in relatie tot verkoop en marketing, emotionele intelligentie (EQ) en psychologie of praktische werken over financiële aspecten van de organisatie, of misschien lean-strategie of duurzaamheid.

### 8 Stel investeringen niet uit

Ga na of u overheidskredieten of -subsidies kunt krijgen om nieuwe apparatuur of software te helpen financieren. Het is in ieders belang dat organisaties niet stagneren en sterk terugkomen, klaar om zaken te doen als de economie herstelt. Dit kan het goede moment zijn voor het vervangen van oudere machines en voor automatisering.



Dit artikel maakt deel uit van een serie ter ondersteuning van het **Canon Ascent Programma**, een initiatief voor business development voor grafische en repro-relaties van Canon. Als u meer wilt weten, kunt u contact opnemen met uw Canon Account Manager of zoeken naar 'Canon Ascent Programma'.

### 9 Probeer niet alles alleen te doen

Overweeg een zakelijke mentor of coach te zoeken. Uw eigen organisatie runnen kan eenzaam zijn. Het kan in uw voordeel werken als u een ervaren iemand hebt om mee te sparren. Het Canon Ascent Programma is ontworpen om praktische hulp te bieden aan grafische en repro-relaties van Canon en biedt mentoring, training en andere ondersteuning. Contactpersonen uit de branche kunnen mogelijk ook mentoren aanbevelen met wie ze goede resultaten hebben geboekt.

### 10 Maak gebruik van branchelidmaatschappen

Word lid van de relevante brancheverenigingen, aangezien deze op de hoogte zijn van het laatste nieuws en wijzigingen in overheidsbeleid en wetgeving. Ook kunnen deze helpen met training, HR, juridische zaken en brancheonderzoek.

Deze lijst is verre van compleet. Gebruik het als startpunt.



#### AANBEVOLEN LITERATUUR:

*Daniel Goleman, Emotional Intelligence*  
*Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow*  
*Stuart Mason, How to Wreck your Business*  
*Darrell Mullis & Judith Orloff, Basic Accounting: Fresh from the Lemonade Stand*  
*Patrick Dunne, Boards: A Practical Perspective*  
*Seth Godin, Tribes: We need you to lead us*