

## Fail to plan is plan to fail

Een verzuchting die ik vaak voorbij zie komen: "Er zitten te weinig uren in een dag." We hebben het allemaal druk maar dat hoeft niet. Zorgen dat je productief bent, dat is iets anders.

### Aan wie of wat besteed je tijd?

Een goede planning is een noodzaak om structuur aan te brengen in jouw leven. Alles wat jij plant, moet je dichterbij jouw doel in het leven brengen. Alles wat niet in dienst daarvan staat, doe je niet. Eigenlijk is het heel simpel.

Maar nu komt het: de meeste mensen (en dus ook de meeste ondernemers) hebben geen doel voor ogen. Die weten niet waar ze heen willen en wat ze willen bereiken. Die mensen laten zich leiden door wat anderen van hen vragen of nodig hebben, om dan vervolgens te klagen dat ze zo druk zijn.

*Als jij jouw (ondernemings) doel duidelijk voor ogen hebt, wordt plannen al een stuk makkelijker.*

### Planning is noodzaak

Om gefocust te blijven is plannen dus noodzaak. Die planning maak jij, en jij alleen. Doe je dat niet dan verzand je in het urenlang e-mails beantwoorden, van mensen die allemaal iets van jou willen, waarna je nog niet gedaan hebt wat jij wilde doen. Je plant dus altijd van tevoren jouw dag in. Tachtig

procent van je tijd plan je in. Dit geldt dus ook voor je administratie, je honden uitlaten, eten, et cetera; alles wat binnen een werkdag valt. De overige twintig procent is voor de flexibiliteit, zodat je altijd het telefoongesprek kunt aannemen van die vriend die je lang niet gesproken hebt, of even de buurman kunt helpen als dat nodig is.

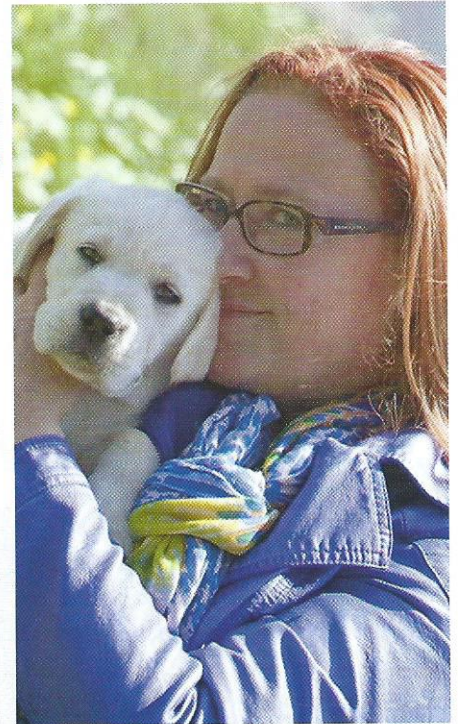
Aan het einde van de dag bekijk je wat je die dag niet gedaan hebt maar wel op je planning stond, en plant dat in voor de volgende dag of een later tijdstip.

### E-mail en telefoon

Als laatste actie van de dag lees je je e-mail (dus niet 's morgens vroeg) en zet je die direct in mappen: actie, archief, wachten op. Je gaat ze dus niet beantwoorden!

Je plant ze in voor een later moment waarbij je alleen de e-mails behandelt die in de map 'actie' zitten. Zo heb je aan het einde van elke dag een lege inbox; een heerlijk gevoel. Aan het einde van de week bekijk je de map 'wachten op' en onderneemt actie waar nodig. Al deze tijd is ingepland.

Bekijk een keer per dag je telefoontjes en plan voor de volgende dag in om terug te



bellen. Laat je niet gek maken door je klanten; het kan best een dagje wachten. Is er spoed? Prima, daarvoor is die twintig procent tijd die je per dag niet inplant en jij bepaalt of het spoed is; niet jouw klant. Stel jezelf altijd professioneel op. Laat je zien als iemand die zijn zaken goed voor elkaar heeft en neem duidelijk de leiding over jouw eigen leven, dan trek je vanzelf de juiste klanten aan. Goede zaken!

*Monique Appels is ruim tien jaar ondernemer in de hondenbranche. Zij had een hondenuitlaatservice, een hondenschool, verkocht natuurlijke diervoeding en is kynologisch instructeur en gedragstherapeut. Momenteel is zij voornamelijk succesvol met een online business, Honden Universiteit, en coacht individuele ondernemers om hun hondenbedrijf te optimaliseren.*

