



**Terugblik
Open Coffee
Vught en
omstreken
19-04-2023**

**Met
Karin Dols-
Zwaal**

Karin spreekt lichaamstaal

De na de bijeenkomst verstuurd e-maillijst bevatte 67 adressen. Waaronder 25% nieuwkomers. Een aantal speciaal voor Karin gekomen. Een groot aantal van de nieuwkomers heeft zich ook al aangemeld voor het Business Speed Netwerken van 17 mei.

Het interview met Karin verliep zoals het voorgesprek; met een hoge informatiedichtheid. De uitermate gedreven Karin heeft dan ook een boeiend verlopen ondernemersloopbaan. Als rasechte Brabantse in Brabant een bedrijf opgezet en verkocht bij de verhuizing naar Luxemburg. Aldaar weer een bedrijf in dezelfde branche opgezet. Terug in Nederland dezelfde aanpak. Alles succesvol via eigen methodes.

Per jaar schrijft ze gemiddeld 35 nieuwe klanten in. Allemaal voor meervoudige sessies. Acquisitie loopt via ambassadeurs. Marketing is niet haar ding. Dat besteedt ze uit. Dat was wel een dingetje want Karin doet het liefst alles zelf. Dat bleek toch onhandig. Door de jaren heen heeft ze geleerd steeds meer gebruik te maken van extern specialisme en haar eigen koers daarbij te bewaken.

Actief blijven tot 70 jaar is voor de dit jaar 60 wordende een wens. Zeker weten doet ze dat niet. Ze neemt het zoals het komt. Wat adviezen voor ondernemers betreft heeft ze er niet 1 maar zelfs 3. Hier zijn ze in haar eigen woorden:

1. Alleen is wat anders dan Zelf.

Durf onderdelen van het ondernemerschap uit handen te geven. Schakel hulp in zodat de focus blijft op wat het allerliefst doet.

Zo heb ik lang gedacht zelf mijn teksten voor de website wel te schrijven, wilde ik boeken lezen over SEO zodat alles stond zoals ik wilde. Conclusie: het kwam er niet van. Wat een weelde dan een goede partij te treffen die dit uit handen nam en er vervolgens een site staat die aan de voor- en achterkant voldoet aan wat ik voor ogen heb. Zelf georganiseerd, niet Alleen gerealiseerd.

2. KIJK in communicatie.

We zijn zo getraind in goed luisteren, in goed formuleren, maar vergeten vaak te kijken naar hoe iets gezegd wordt. Zonde, non-verbale communicatie geeft belangrijke aanvullende informatie. Wat aandacht mag hebben:

Een goede deal sleep je niet alleen binnen met de juiste woorden op het juiste moment. Lichaamstaal is zeker zo belangrijk.

3. Zet óók jezelf op de agenda.

Een onderneming begint bij de ondernemer. Goed in je vel zitten is voelbaar. Het resoneert in de omgeving, naar klanten, opdrachtgevers, leveranciers, medewerkers. Dit resulteert in opbouwende, creatieve en veerkrachtige energie.

Persoonlijke groei, je hoeft er niet eerst voor vast te lopen. Zie jezelf als startpunt van de onderneming en update ook jouw eigen 'software'. Een ingang om denken en voelen met elkaar te verbinden. Investeren in jezelf verdient zich altijd terug. Letterlijk en figuurlijk.

Voelstream onderneemster Karin Dols-Zwaal was aan het eind van het ondernemersinterview blij verrast met de Supervlaaibon van Johnny van Lith.

De foto's, gemaakt door **Henri Boer Fotofotografie**, staan bij terugblik op de **OCV-website**.

***Graag tot 17 mei
bij het Business
Speed Netwerken***



Aanmelden via deze link.



Website



Facebook



LinkedIn



Twitter



Instagram

Deze e-mail is verstuurd aan [{{email}}](#). • Als u geen nieuwsbrief meer wilt ontvangen, kunt u zich [hier afmelden](#). • U kunt ook uw [gegevens inzien](#) en [wijzigen](#). • Voor een goede ontvangst voegt u info@opencoffeevught.nl toe aan uw adresboek.

