

NATIONAAL
ONDERNEMERS
ONDERZOEK

week van de
ondernemer

Synpact

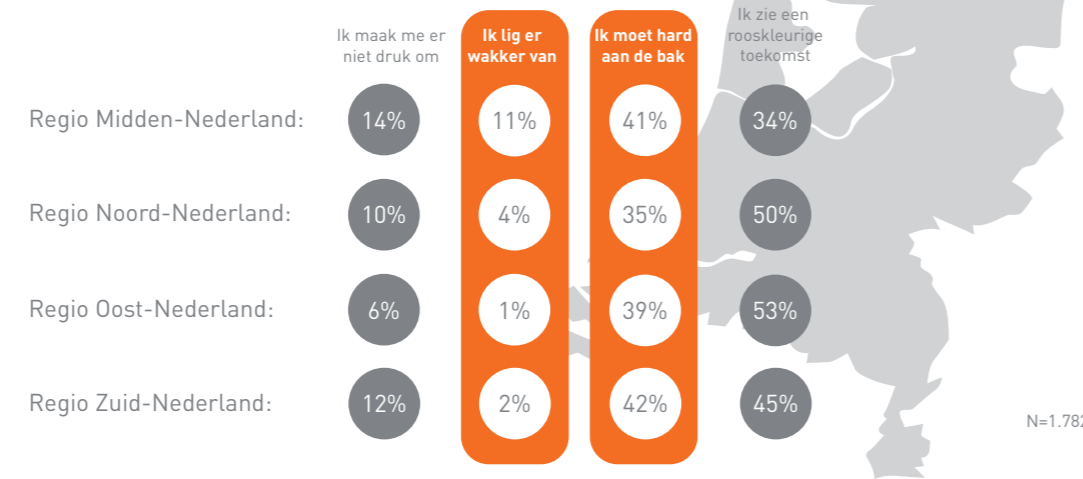
Wat is jouw grootste uitdaging als ondernemer?

week van de ondernemer

De Week van de Ondernemer doet het gehele jaar onderzoek naar de belangrijkste uitdagingen van ondernemers. We presenteren hierbij de belangrijkste uitkomsten.

Synpact

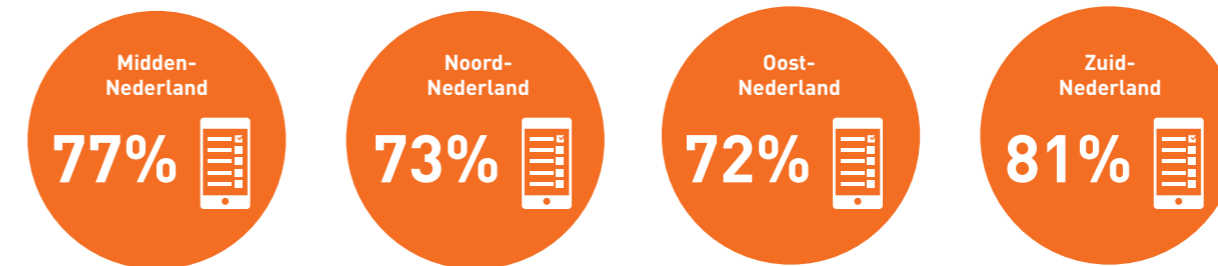
Hoe Futureproof is ondernemend Nederland?



Is Futureproof Ondernemen voor u een actueel thema?



Bent u bezig met uw business model?



Welke uitdagingen zijn cruciaal om te groeien met mijn bedrijf?

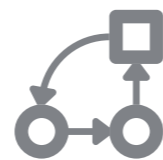
Met welke drie doelstellingen ga je het liefst morgen al aan de slag?*



45% Strategie: zéér belangrijk
Een duidelijke strategie voor mijn bedrijf ontwikkelen

#1

MKB Monitor, september 2015 N= 821

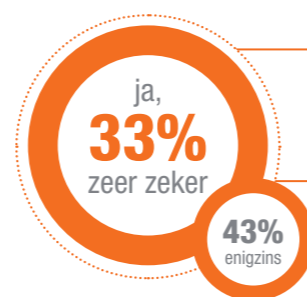


Strategie van het bedrijf

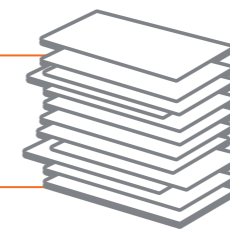
Waarmee gaat u in 2016 zeker aan de slag?



1. Een nieuw product of dienst ontwikkelen (echte innovatie)



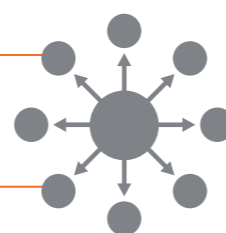
2. Het vernieuwen van mijn huidige business model



3. Keuzes maken om bepaalde activiteiten niet meer te doen



4. Andere nationale markten betreden



5. Onderzoeken of internationale expansie een optie is



Wat is uw meest urgente stap in 2016?



Een nieuw product of dienst ontwikkelen



Mijn huidige business model vernieuwen



Aantrekken van extern kapitaal voor groei/innovatie/uitbreiding

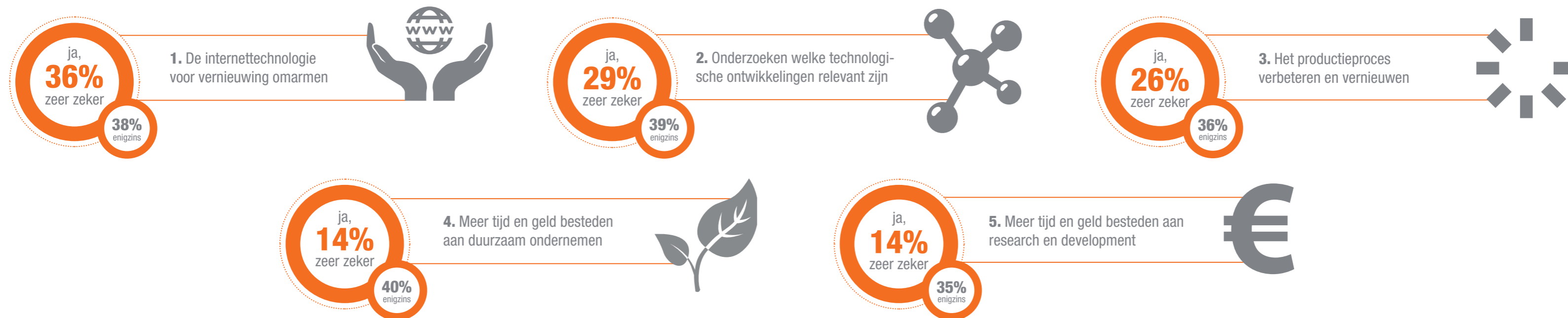
34% Innovatie: zéér belangrijk
Mijn producten / diensten innoveren #2

MKB Monitor, september 2015 N= 821



Innovatie van producten en / of diensten

Waarmee gaat u in 2016 zeker aan de slag?



Wat is uw meest urgente stap in 2016?



33% Personeel:
zéér belangrijk
De kwaliteit van
mijn team verbeteren

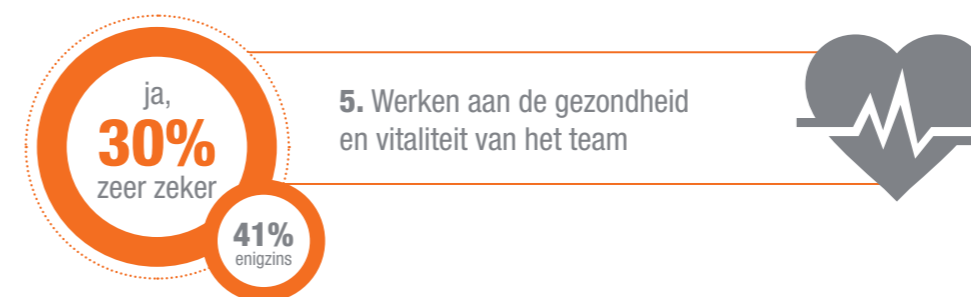
#3

MKB Monitor, september 2015 N= 821



Kwaliteit van het team

Waarmee gaat u in 2016 zeker aan de slag?



Wat is uw meest urgente stap in 2016?



Het motiveren van uw huidige team



De organisatiestructuur verbeteren



Beter opleiden van uw mensen

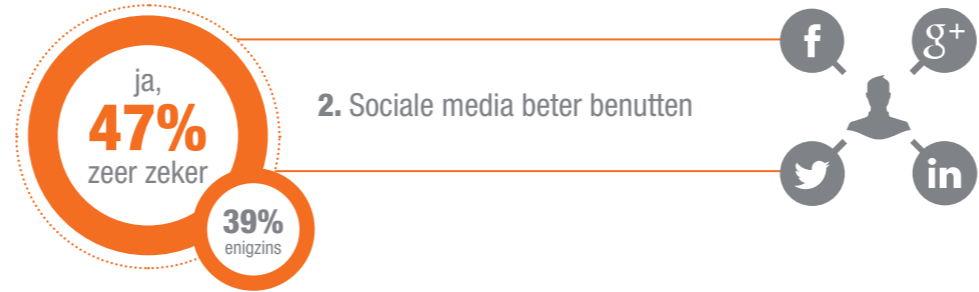
28% Verkoop:
z er belangrijk
Sales- en marketingbeleid
optimaliseren

MKB Monitor, september 2015 N= 821



Sales & Marketing

Waarmee gaat u in 2016 zeker aan de slag?



Wat is uw meest urgente stap in 2016?



Meer rendement halen uit mijn website



Meer focus op de marketing van mijn bedrijf



Scherper krijgen wat de klant nu echt wil / onderzoek doen

Welke concrete plannen heeft u in 2016?

1. Marketing & Sales: Omzet vergroten in bestaande markten

71%

2. Marketing & Sales: Naamsbekendheid vergroten

45%

3. Innovatie: Nieuwe producten/diensten op de markt brengen

39%

4. Netwerken: Samen gaan werken met partners

26%

5. Personeel: Personeel aannemen

22%

Wat zijn de knelpunten bij het realiseren van deze plannen?

1. Strategie: Tijd vrijmaken voor strategieontwikkeling

36%

2. Personeel: Vinden van goed gekwalificeerde medewerkers

31%

3. Innovatie: Bepalen van het onderscheidend vermogen van mijn product of dienst

29%

4. Personeel: Kennis en vaardigheden van mijn medewerkers

27%

5. Netwerken: Vinden van goede samenwerkingspartners

27%

Waar gaat u in investeren in tijd en geld?

1. Marketing & Sales: Geld en tijd investeren in marketing en communicatie **40%**
2. Strategie: Tijd maken voor een duidelijke strategie en bijpassend verdienmodel bijpassend verdienmodel **33%**
3. Innovatie: Tijd investeren in het innoveren van mijn producten en diensten mijn product of dienst **30%**
4. Netwerken: Tijd besteden aan het zoeken naar (strategische) partnerships/samenwerkingen **25%**
5. Personeel: Investeren in de uitbreiding van ons bedrijf, nieuwe medewerkers **25%**

NATIONAAL
ONDERNEMERS
ONDERZOEK

week van de
ondernemer

Synpact

Contact opnemen met: r.wouters@synpact.nl