

Wat zijn je belangrijkste activiteiten?

29-07-2015 10:35

Je bent de hele dag in de weer, geen saai moment zullen we maar zeggen. Maar ben je ook goed bezig? Het is goed om je van tijd tot tijd eens af te vragen waarmee je bezig bent, gedurende een dag? [caption id="attachment_37614" align="alignright" width="285"]



even checken of de strandbar er netjes bij staat...[/caption] **Activiteiten schrappen** Want wat je doet, is dat wel nodig? Draagt dat nu precies wel bij aan een sterkere positionering? Is dat wat je nu net uniek maakt? Ben jij diegene die hierin het beste is? Welke activiteiten zou je beter kunnen uitbesteden? Durf daar eens kritisch naar te kijken, zo af en toe. En dan niet alleen de werkzaamheden van jezelf, maar zeker ook die van je medewerkers. Wellicht kunnen bepaalde werkzaamheden beter worden uitbesteed, zou je die beter en/of goedkoper door andere kunnen laten doen. Misschien kan je ze wel gewoon 'skippen' omdat ze totaal niet bijdragen aan de gewenste positionering en kosten ze op dit moment alleen maar geld. Want ook dit zijn aspecten die belangrijk zijn om uiteindelijk het aantrekkelijkste aanbod te blijven houden voor jouw doelgroep! En dat is wat je wilt, natuurlijk. De markt verandert zo snel, dat je zelf wel regelmatig moet blijven ijken om zo te weten of je de dingen nog wel juist doet. Dat geldt zeker ook voor de activiteiten die je dagelijks uitvoert. **Registreer je activiteiten eens...** Bovendien is door deze doektocht de aansluiting met je eigen passie en talent, (en die van je medewerkers natuurlijk) het grootste. Zo blijf je met plezier de dingen doen, en zo blijf je waardevoller voor je doelgroep. Dus neem een week een notitieblokje mee en schrijf daarin nauwkeurig van uur tot uur op, wat je aan het doen bent geweest. Ik schrok niet, maar het was wel een eyeopener voor me! Ik ben veel bezig met het onderhouden van relaties met onze gasten. Zowel in het wild als online. En ik was nauwelijks bezig met innovaties en ontwikkeling. Tenminste, ik ontwikkel niet zo veel in het hoogseizoen. Ik ben wel aan het signaleren van wensen en behoeften van onze doelgroep. En dat is het grote begin van alle innovaties natuurlijk! In het naseizoen moeten we dus weer flink aan de bak met innovaties, net als met MVO, want daarin zijn altijd weer verdere stappen te nemen, het kan altijd beter. Beter voor onze doelgroep. **Termijnplanning** Dus straks, in september, zal ik ook dan weer een notitieboekje bij me nemen en bekijken hoe ik dan mijn uren besteed. Als het goed is ben ik dan wat meer met ontwikkeling van de camping bezig, en minder met relatiebeheer. En ook door te kijken hoe je je tijd en energie besteed, maakt weer helder of je wel staat, waarvoor je wilt staan. Het is een mooie graadmeter die makkelijk bij is te houden. Ik ben benieuwd, waarmee ben jij vooral druk? Laat je het mij weten? Wees welkom, de polletjes [Watersportcamping Heeg](#).

Karin Veldhuizen