

Juli 2024

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | [www.frtanl](http://www.fрта.nl) | E-mail: froelfsema@frta.nl

Een halfjaar out of the box denken.

Zo halverwege het jaar twintig vier en twintig, is het moment gekomen om terug te kijken op de eerste resultaten van het out of the box denken. Dit jaar en de komende jaren vergen een andere manier van denken en de automatische piloot, je routeplanner van jaren her dient aangepast te worden.

Wat maakt het verschil anno twintig vier en twintig zijn echt niet de producten en of behandelingen het zijn vooral de mensen die er mee werken. Het gaat niet om het werken zelf maar vooral om hoe deze mensen denken en doen. Daar ligt je geheim voor succes. En hoe is dat bij jou?

Nog steeds bezig met de waan van alledag of ben je al out of the box bezig. Moeilijk? Nou, vooruit hier een paar handige tips om de tweede helft van twintig vier en twintig er vol tegen aan te kunnen. En je weet het al veel langer maar succes staat nu eenmaal met het getal zeven.

Hier de zeven stappen om tot een andere, echt nieuwe strategie, klantbenadering, productinnovatie of een ander actieplan te komen.

Stap 1: wat is je doel? Wat wil je bereiken voor de komende jaren? Je zal je zelf een doel moeten stellen. Dat werkt makkelijker en geeft je een richtpunt voor de toekomst. Daar wil je heen. En wat blijkt dat gaat ook nog eens verbluffend makkelijk.

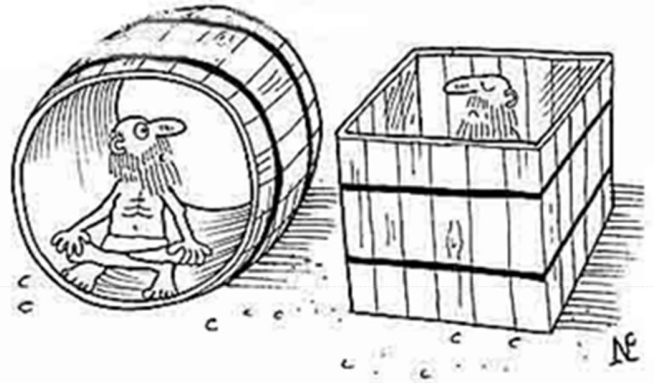
Stap 2: wat is je kernactiviteit? Dit zijn de activiteiten waar je therapie praktijk voor staat. Het zijn de concreet aanwijsbare zaken, behandelingen en producten van je therapie praktijk. Om dit makkelijk te maken kun je volgens een oud principe uit de marketing "chuncken".

Al je activiteiten hak je als het ware in kleine afzonderlijke stukjes, dat geeft je de ruimte om te kijken of ieder onderdeel nog een bijdrage levert aan je succes voor morgen. Dit is ook de voorbereiding op stap 3.

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Een half jaar out of the box denken	1
5 tips voor out of the box denken	2



"It's a radical out of the box think tank."

Stap 3: je kernactiviteiten eens anders doen. Het waarom speelt hierin een grote rol. Waarom doe je het eigenlijk altijd zo? Waarom is dat nog steeds zo? Al deze vragen die je op jezelf afvuurt hebben tot doel anders te gaan denken over de kernactiviteiten. Betrek hierbij ook de ontwikkelingen van de leverancier. Vraag deze om vernieuwing en of een andere aanpak.

Een hele goede methode is ook scenario denken. Stel diverse scenario's op. Thema's kunnen zijn, geld is op, klant wil meer voor minder, product informatie, de omgekeerde behandeling, enz. Het geeft je inzicht in de vele mogelijkheden en onmogelijkheden.

Dat brengt je bij stap 4: nieuwe activiteiten. Je creativiteit wordt nu aangesproken. Out of the box denken komt hierbij om de hoek kijken. Kan het anders? Zijn er mogelijkheden die nu wel passen in je therapie praktijk?

Nieuw anno twintig vier en twintig is de “woordwolk”. Hierbij schrijf je zoveel mogelijk woorden op die bij een bepaald begrip uit je therapie praktijk passen. Je zal verstandig staan welke combinaties er allemaal mogelijk zijn.

Stap 5 geeft daarbij de inspiratie. Laat je inspireren. Een goede manier van creatief denken is inspiratie op doen.

Kijk goed rond in winkels, op straat. Kijk naar uitingen die andere doen. Kijk wat er om je heen gebeurt. Waar liggen de nieuwe kansen en mogelijkheden. Waar liggen de combinaties voor je en de anderen. Je voelt al wel aan dat dit allemaal nog voorbereiding is. Immers een goed begin is het halve werk.

Stap 6: nu oogsten. Je gaat uit de voorgaande zaken heel concreet aan de slag. Goed en direct toepasbare ideeën ga je scheiden van ideeën die interessant zijn maar nog niet helemaal toepasbaar.

En tenslotte, gaan de niet bruikbare ideeën direct in het ronde archief. Neem hier de tijd voor. Het geeft je de kans nog meer dan voorheen de creatieve kant van sales en marketing te ontdekken.

Dit alles brengt je bij de laatste stap 7: het actieplan. In deze laatste stap maak je de cirkel weer rond. Je gaat een concreet plan van aanpak maken voor de komende tijd. Duidelijke stappen er in en klaar voor de toekomst. Op naar 2030.

Voor wie dit allemaal al heeft gedaan was dit natuurlijk weer eens een open deur in de marketing en sales. Maar out of the box denken is noodzakelijk voor succes op lange termijn. En denk eraan: creatieve mensen verbinden losse delen tot een vernuftig geheel.



5 tips voor out of the box denken.

Kunt u iets met Out-of-the box denken doen, Op zoek naar meer effectieve werkmethoden, betere klantrelaties, flexibel omgaan met veranderingen dringt het besef door dat de huidige aanpak niets nieuws meer oplevert. Het resultaat? Nieuwe ideeën en verrassende oplossingen.

De ervaring leert dat iedereen creatieve denktechnieken kan aanleren. Zij zijn toepasbaar voor de meest uiteenlopende problemen en vraagstukken.

Hieronder vind u 5 basismethoden, die uw hersenen bewust aan het werk zetten om tot nieuwe inzichten te komen.

1) Herformuleren

Beschrijf uw vraag of probleem op zoveel mogelijke manieren. Gebruik andere woorden en kies verschillende invalshoeken. Begin de zin met: Hoe kan ikof Bedenk manieren om.....

Andere invalshoeken, bieden openingen voor nieuwe oplossingen.

2) Fantaseer dat je een ander bent

Hoe zou Donald Duck, uw moeder, Einstein, uw jeugdheld, TV persoonlijkheid, etc dit probleem oplossen of aanpakken? Laat u inspireren door u te verplaatsen in uw klant, buurman, bakker, uw kleine nichtje en kijk welke kansen u kunt vinden vanuit een ander gezichtspunt.

3) Verwantschap: bruggen slaan tussen verschillende gebieden

Aan welk ander gebied doet uw vraagstelling u denken? Maak een lijst met verwante gebieden. Kies er een uit. Zoek oplossingen vanuit dit andere gebied. Kies de meest originele en gekke ideeën, zonder te oordelen. 'Kruis' ze met de uitgangsvraag en kijk wat dat voor oplossingen biedt.

4) Stel dat/ Wat als

Bij het bedenken van creatieve oplossingen gaan we zonder het te beseffen uit van bepaalde vooronderstellingen. Aannames (ingesleten denkpatronen) staan vernieuwing en frisse ideeën in de weg. De techniek zorgt er voor dat u die aannames in kaart brengt en er dan voor kunt kiezen ze te doorbreken. Op die manier komt u werkelijk out-of-the-box..

Draai de belemmering om. En kijk wat dat voor ideeën oplevert.

5) Toevaltreffers

Kies een willekeurige beeld, voorwerp of woord, dat helemaal niets met uw onderwerp te maken heeft. Kies een paar eigenschappen of associaties. Koppel terug naar de uitgangsvraag: wat voor oplossing kan dit bieden

Bron: creasense.blog