

Groeien om de inflatie te overleven? Zo doe je het!

15-02-2022 08:00



Groei is over het algemeen iets dat in iedere onderneming centraal staat. Nu is groei natuurlijk altijd belangrijk, maar in tijden van inflatie is het streven naar groei nog net wat belangrijker. Je kosten zullen door de inflatie namelijk flink hoger worden. Deze kostenstijging kun je helaas niet altijd doorberekenen naar je klanten toe. Een manier om deze kostenstijging op te vangen is middels groei. Ben je benieuwd hoe je jouw onderneming kunt laten groeien om zo de inflatie te bestrijden? Lees dan snel verder. In deze blog geven we je namelijk enkele tips die je hierbij kunnen helpen!

Efficiënter werken

Efficiënter werken is in veel gevallen al snel de sleutel tot succes. Doordat je efficiënter werkt houd je namelijk meer tijd over. Deze tijd kun je vervolgens weer ergens anders in je onderneming investeren om groei te realiseren. Enkele goede manieren om efficiënter te werken zijn:

- Een (betere) [kantoorruimte zoeken](#) waarin je de werkzaamheden kunt uitvoeren
- Cursussen volgen waarin je je werk beter leert doen
- De werkzaamheden deels uitbesteden

Al deze stappen zouden ervoor moeten zorgen dat je de uit te voeren werkzaamheden sneller kunt uitvoeren. In sommige gevallen vereisen deze stappen een investering, maar zeker op de lange termijn zullen deze investeringen het meer dan waard zijn!

Breder aanbod

Hoe breder jouw aanbod, hoe groter ook de doelgroep zal zijn die jij aanspreekt. Denk hierbij aan een verbreding of verdieping van het assortiment aan producten/diensten dat je aanbiedt. Probeer hierin wel

dichtbij je huidige product- of dienst range te blijven. Zo associeert men de nieuwe producten/diensten al snel met je huidige lijnen en zal de kloof tussen het oude en het nieuwe aanbod minimaal zijn.

Nieuwe verkoop kanalen aanboren

Er zijn anno 2022 tal van verkoopkanalen. Hoe meer je hiervan benut, hoe groter jouw doelgroep ook zal zijn. Het grootste deel van deze verkoopkanalen is online te vinden. Denk hierbij aan verkopen in jouw eigen webshop, maar ook aan verkopen via Marktplaats, Bol.com of bijvoorbeeld Amazon. Je zult hier misschien niet direct heel veel verkopen uit halen, maar iedere verkoop is er toch weer één. Het is dan ook zonde om deze mogelijkheden links te laten liggen!