

Bedrijf in de spotlights: * In de Hand *

Door rene op January 24, 2011



*Het bedrijf dat we deze keer in de spotlights zetten is: **In de Hand**. Miranda van Wijk uit Hengelo heeft sinds 2003 een praktijk waarin ze mensen coacht door middel van Handanalyse. De bedoeling van Handanalyse is om persoonlijk inzicht en bewustwording te bevorderen waardoor innerlijke groei kan ontstaan. Graag geven we u een kijkje in de wonder wereld van Handanalyse.*

Hoe bent u met dit vak begonnen?

De fascinatie voor handen heb ik al zolang ik mij kan herinneren. In plaats van dat ik het automerk van iemand onthoud, onthoud ik het handenplaatje. Ik kan me zelfs de handen van mijn kleuterjuf nog herinneren. Rond 1986 kocht ik mijn eerste handleesboek en het was alsof ik iets terug vond wat ik jaren geleden was kwijt geraakt. Het boeide me en het liet met niet meer los. Het heeft ongeveer 15 jaar doorgekabbeld als interesse en veel kijken en proberen. Ondertussen probeerde ik wat levenslessen te leren en andere wijsheden te vergaren door allerlei cursussen en opleidingen te doen. Uiteindelijk heb ik in 1999 een opleiding gevolgd en 4 jaar later ben ik afgestudeerd en dat was voor mijzelf voldoende "bewijs" dat ik eindelijk die praktijk kon starten waar ik al zo lang van droomde.

Welke diensten biedt u aan en wie zijn uw klanten?

Ik richt me voornamelijk op Handanalyse en tijdens de consulten leg ik verbanden met de Chakrathherapie, de Elementenleer en de Bach bloesemtherapie. Mijn specialiteit is om het Inzicht en bewustwording te bevorderen. Mensen inspireren en enthousiasmeren. Mensen laten kijken in de prachtige spiegel die hun handen voor ze kunnen zijn.

Ik verzorg consulten, workshops en gastcolleges voor particulieren, bedrijven, scholen en instellingen. Voor de uitgebreide consulten zijn dat veelal mensen die inzicht willen in hun eigen karakter, de huidige situatie, loopbaanadvies, talentmanagement, etc. Welk pad heb ik tot nu toe bewandeld? Wil ik doorgaan op de ingeslagen weg of neem ik een (verassende) andere afslag? De keuze is aan hen zelf. Je bent zelf de regisseur van je leven. Wat je met de verkregen informatie doet en de keuzes die je maakt, heb je zelf *in de hand*. Ik wil graag benadrukken dat handleeskunde niets met voorspellen te maken heeft. Als jij verandert, veranderen je handen logischerwijze met je mee.

Welke veranderingen treden er op bij uw klanten?

Die zijn erg verschillend en natuurlijk afhankelijk van het thema van het consult. Ik krijg vaak terug van cliënten dat situaties helderder zijn geworden, of dat ze net dat handvat gekregen hebben waardoor ze de volgende stap in hun leven kunnen of durven te zetten. Het is fantastisch als je een berichtje van iemand krijgt die even laat weten wat het consult allemaal teweeg heeft gebracht. Een handanalyse

is in principe een eenmalige aangelegenheid. Het consult duurt twee uur en daarna heeft de cliënt een breed pakket met tips, tools en inzichten. Bij de één werkt het consult direct door, bij de ander moet het eerst allemaal indalen en veranderen ze pas na een tijdje van koers. Maar er wordt altijd iets in beweging gezet.

Hoe maakt u reclame voor uw bedrijf?

Ik heb een website, folder en visitekaartjes. Maar de beste reclame is van mond tot mond natuurlijk. Verder sta ik met mijn website www.indehand.nl vermeld op websites waarop je gratis je link kunt plaatsen, zoals bijvoorbeeld in de Yalwa bedrijvengids. Mijn budget is te klein voor dure betaalde advertenties.

Welke rol speelt internet daarin?

Een grote rol. Internet is niet meer weg te denken. Het eerste wat mensen vragen is of je een website hebt. De meeste cliënten komen ook naar je toe omdat de website hen aanspreekt. Mijn nieuwe website is nu in de maak, want na 9 jaar kan hij wel wat verfrissing gebruiken. Ik zou startende ondernemers ook willen adviseren een account te nemen bij Google Analytics. Zo kun je in één oogopslag zien hoeveel bezoekers je site trekt, waar ze vandaan komen, welke zoekwoorden gebruikt worden en hoeveel hits je krijgt via verwijzende sites. Daar kun je natuurlijk op anticiperen met je PR-activiteiten.

Wat waren voor u als ondernemster, de moeilijkheden bij het opstarten van uw zaak?

Op praktisch gebied niet zoveel. Het aller-moeilijkst vond ik -en vind ik nog steeds- om een goede prijs te bepalen voor je diensten. Niet te hoog, niet te laag. Veel kwaliteit bieden en qua prijs toch enigszins laagdrempelig blijven.

Heeft u nog enkele tips voor startende ondernemers?

Geloof in jezelf. Volg je passie. Blijf bij jezelf en laat je niet gek maken door alle commerciële insteken als je zelf juist meer dienstverlenend bent. Begin anders voorzichtig met een deeltijdonderneming als dat mogelijk is. Zo loop je -zeker in deze tijden- weinig financiële risico's. Claim zo gauw je een naam voor je bedrijf of praktijk hebt gelijk de internet domeinnaam. Maak bijvoorbeeld ook een goede, sprekende website (zonder geluid, bewegende beestjes en pop-ups met reclame). Mocht het uiteindelijk toch om wat voor reden niet lukken met je onderneming dan is er altijd een weg terug. Maar dan heb je het in ieder geval geprobeerd en zeg je niet op je 80ste: "Had ik maar" en "hoe zou het zijn geweest als".

Het Yalwa team wil Miranda van Wijk bedanken voor het interessante interview en we wensen haar nog veel succes toe!

Het Yalwa team