

Rapportage online marktonderzoek 'Wat maakt succes?'

- December 2007 / Januari 2008 -



Door:

Marco Bouman, Impulse, Strategie & Marketing

Februari 2008

© 2008 Marco Bouman, alle rechten voorbehouden

Het is niet toegestaan deze rapportage aan derden te verstrekken of te verkopen. Het is niet toegestaan de inhoud van deze rapportage elders te publiceren zonder toestemming van de auteur.

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	2
2. METHODE VAN ONDERZOEK	2
2.1 DOEL VAN HET ONDERZOEK	2
2.2 OPZET VAN HET ONDERZOEK	2
2.3 LOCATIE / DEELNEMENDE PARTIJEN	3
3. RESULTATEN	4
4. CONCLUSIES & AANBEVELINGEN	6
5. BIJLAGEN	7



1. INLEIDING

Wat leidt tot succes? Waarom zijn sommige mensen zeer succesvol en waarom lukt dit anderen nauwelijks of niet? Op dit terrein is al veel onderzoek gedaan en de resultaten zijn zeer verschillend. Van 1.000 geheimen van succes tot 10 succes ingrediënten. Maar wat leidt nu echt tot succes, zijn er universele ingrediënten die succes bepalen? Zo ja, welke dan?

Geïnspireerd door deze vragen heeft Impulse, Strategie & Marketing laten uitvoeren naar de universele ingrediënten van succes. In deze rapportage kunt u zelf ontdekken welke factoren succes veroorzaken. Bent u succesvol of nog niet, wilt u succesvoller worden? Lees dan de resultaten uit ons online onderzoek.

2. METHODE VAN ONDERZOEK

Hoe is dit online marktonderzoek opgezet?

2.1 DOEL VAN HET ONDERZOEK

Het doel van dit online marktonderzoek is de meest universele factoren tot succes helder in kaart te brengen. Zodat ondernemers en managers bewust kunnen werken aan succesvol groeien.

2.2 OPZET VAN HET ONDERZOEK

Omvang en duur

In totaal hebben er 369 respondenten meegedaan aan dit onderzoek. Het onderzoek is gestart op 13 december 2007 en is gestopt op 5 februari 2008. Gezien het aantal respondenten gelden de resultaten als prima indicatie, maar zijn ze niet volledig geschikt om met hoge betrouwbaarheid uitspraken te doen over alle managers en ondernemers in Nederland.

Profiel respondent

Dit online marktonderzoek is gehouden onder ondernemers en managers. De gemiddelde respondent is 40 jaar heeft een afgeronde HBO opleiding werkt tussen de 40 en 60 uur per week, 70% man en heeft ruim 15 jaar werkervaring.



Voorgestructureerde vraagstelling

De online vragenlijst bevat hoofdzakelijk voorgestructureerde vragen. Op enkele vragen is het mogelijk om een 'open' antwoord te geven.

2.3 LOCATIE / DEELNEMENDE PARTIJEN

Het online marktonderzoek is gepubliceerd op onze weblog "[tips voor succesvol groeien](#)".

Daarnaast hebben een aantal sites/blog hier expliciet aandacht aan besteed, onze dank hiervoor:

- www.tuxx.nl
- www.enthousiasmeren.nl
- www.verkopersonline.nl
- www.salesonline.nl
- www.deondernemer.nl
- www.ondernemersraad.nl



3. RESULTATEN

Succes en beweringen

Als we succes analyseren en kunnen vatten in 'beweringen' welke beweringen passen dan het beste bij het realiseren van succes? Hier de top 3 van meest genoemde beweringen, in tabel 1 (zie bijlage) leest u de uitslagen op alle beweringen:

1. "Ik had al mijn zinnen hierop gezet"
2. "Ik heb de weg naar het resultaat als plezierig ervaren"
3. "Ik was er voor 100% van overtuigd dat het gaat lukken"

Welke factoren leiden tot succes?

In totaal werden er 21 universele succesfactoren genoemd. Hier de top 5 van meest genoemde factoren die leiden tot succes:

1. Geloof in uzelf
2. Positief denken
3. Handelen vanuit passie
4. Doorzettingsvermogen
5. Creatief denken / Ideeën

Kijken we naar de succesfactoren die door (zeer) succesvolle mensen worden genoemd, dan ziet hun top 5 er zo uit:

1. Geloof in uzelf
2. Positief denken
3. Handelen vanuit passie
4. Pro-activiteit (nieuw)
5. Lef (nieuw)

Welke factoren hebben geen invloed op succes?

1. Leeftijd
2. Op zoek naar avontuur
3. Dienstbaarheid
4. Toeval / geluk
5. Opleidingsniveau



Hoe succesvol bent u?

- 3% is een pechvogel
- 31% is een beetje succesvol
- 26% is gemiddeld succesvol
- 35% is succesvol
- 6% is zeer succesvol

Welke overtuigingen hebben invloed op succes?

In totaal werden er 24 overtuigingen genoemd waarvan de respondent mocht aangeven welke overtuigingen bij hem/haar passen. Omdat respondenten zichzelf hebben gekwalificeerd in hoeverre ze vinden dat ze succesvol zijn, konden hele bruikbare crossings worden gemaakt.

Hierdoor wordt zichtbaar welke overtuigingen passen bij succesvolle mensen en welke juist niet. Daarnaast is ook een crossing gemaakt met successtype en inkomen (tabel 3B). De resultaten uit beide crossing laten het volgende beeld zien.

Welke overtuigingen worden significant meer genoemd door succesvolle en goed verdienende ondernemers / managers?

- Ik ben expert op mijn gebied
- Ik heb vreselijk veel plezier in mijn werk
- Ik vind het heerlijk om andere mensen te helpen
- Ik weet altijd precies wat ik wil
- Mij lukt altijd alles

Welke overtuigingen worden significant meer genoemd door minder succesvolle mensen en minder inkomenskrachtige mensen?

- Ik kom in mijn werk veel moeilijke activiteiten tegen
- Het is moeilijk om financieel onafhankelijk te worden
- Ik twijfel nog wel eens over belangrijke beslissingen
- De concurrentie is moordend in onze branche
- Internet is handig maar je verdient er geen geld mee

Overige invloed op succes

In tabel 4A tot en met 4G is de achtergrond van de respondenten zichtbaar. Om inzicht te krijgen of deze achtergrond van invloed is op succes, zijn ook deze ingrediënten gekruist met de successtypen. Welke factoren hebben ook invloed op succes?

- Inkomen en succes lopen geheel gelijk op. Respondenten die zichzelf succesvol vinden verdienen relatief veel meer dan de pechvogels en de beetje succesvolle mensen.
- Mensen met meer dan 20 jaar werkervaring zijn iets succesvoller dan het gemiddelde



4. CONCLUSIES & AANBEVELINGEN

Uit alle afzonderlijke resultaten uit dit onderzoek blijkt dat de kracht van succes ligt verscholen in **een paar hele eenvoudige ingrediënten**:

1. onze overtuigingen dat waar we in geloven
2. de manier waarop we ons werk doen, onze instelling
3. de focus, richting of doelen die we ons stellen.

Overtuigingen

Succes hangt niet af van geluk of leeftijd of geslacht. Dit zijn namelijk zaken buiten ons zelf die we niet kunnen veranderen (tenminste...). Succes komt van binnenuit en hangt af van ons eigen geloof. Geloven we in beperkende overtuigingen zoals: “de concurrentie is moordend” of “het is moeilijk om financieel onafhankelijk te worden”, dan wordt waar we in geloven waarheid. En beperkende overtuigingen staan haaks op het realiseren van succes.

Overtuigingen die significant meer genoemd worden door respondenten die zich niet of nauwelijks succesvol vinden zijn beperkend van aard. De overtuigingen die significant meer genoemd worden door (zeer) succesvolle mensen zijn dienend van aard, zoals: “ik ben expert op mijn gebied”, “mij lukt altijd alles” of “ik heb vreselijk veel plezier in mijn werk”.

Instelling

Hoe doen wij ons werk? Doen we dit vanuit een enthousiasme en met passie en plezier? Of doen we dit omdat we ons verplicht voelen het te doen? Uit dit onderzoek blijkt dat als we onze eigen successen gaan analyseren, dat het plezier erin, de passie eronder voor een essentieel deel bijdraagt aan de successen die we realiseren.

Dit komt terug in “ik heb de weg naar het resultaat als plezierig ervaren” of succes komt door “handelen vanuit passie” of door “positief denken”. En ook in de overtuigingen van succesvolle mensen komt dit terug “ik heb vreselijk veel plezier in mijn werk” of “ik vind het heerlijk om andere mensen te helpen” Onze instelling bepaald de manier waarop wij ons werk beleven en ervaren.

Richting

Stel onze overtuigingen zijn dienend van aard en we beleven veel plezier en bezieling aan alles wat we doen. Bent u dan succesvol? Nee, maar u bent wel een heel eind. “Precies weten wat u wilt” of “al uw zinnen erop zetten” bepaald de richting en focus waarmee u uw activiteiten doet. Schiet u met hagel, of volgt u precies uw koers?



Precies weten wat u wilt lijkt heel eenvoudig. Maar vaak is dit weten niet zo eenvoudig. De richting 'weten wat u wilt' staat in nauw verband met uw overtuigingen. Daarom is het niet alleen handig om exact te weten wat u wilt, maar ook precies te weten waarom u het wilt en of u iets echt wil, of omdat u iets wil vanuit een belemmerende overtuiging redenerend.

Wilt u aan de slag met succesvoller worden?

Lees dan ook ons Ebook over de "[vijf ingrediënten van succesvol groeien](#)". Hierin wordt op een eenvoudige manier uitgelegd hoe je succesvoller worden in de praktijk kunt brengen. U ontvangt dit Ebook gratis bij aanmelding op onze [nieuwsbrief](#).

Onze nieuwsbrief verschijnt maandelijks boordevol tips, nieuws en inspiratie over hoe u succesvoller kunt ondernemen. Abonneren op onze [nieuwsbrief](#) is geheel vrijblijvend en uw Email adres wordt alleen gebruikt voor het toesturen van de nieuwsbrief.

Ik hoop dat de resultaten uit dit online onderzoek u de nodige inspiratie heeft opgeleverd om bewust aan de slag te gaan met succesvoller worden in uw bedrijf of afdeling.

7 februari 2008

Hartelijke groet,
Marco Bouman

IMPULSE Strategie & Marketing

A Vondellaan 84, 3521 GH Utrecht

T 0302819796 M 0629446372 F 0302819603

E marco@impulse-marketing.nl

B www.marcobouman.typepad.com

W www.impulse-marketing.nl



5. BIJLAGEN

Tabel 1 'analyse succes'

	eens	beetje	oneens
Ik had al mijn zinnen hierop gezet	69%	16%	8%
Ik heb de weg naar het resultaat als zeer plezierig ervaren	63%	25%	5%
Ik was er voor 100% van overtuigd dat het me zou gaan lukken	60%	27%	8%
Ik heb er absoluut hard voor moeten knokken	57%	23%	14%
Ik heb er altijd een goed gevoel over gehad	53%	33%	9%
Het bereiken van dit resultaat heeft mij veel moeite gekost	44%	31%	19%
Het leek wel of alles en iedereen meezat	25%	37%	31%
Ik had nooit gedacht dat dit mij zou lukken	18%	25%	50%

Tabel 2A 'welke factoren hebben grote invloed op het realiseren van succes?'

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	zeer succesvol
Geloof in uzelf	86%	57%	90%	77%	100%
Positief denken	78%	67%	77%	69%	100%
Handelen vanuit passie	75%	57%	58%	77%	81%
Doorzettingsvermogen	75%	67%	81%	85%	48%
Creatief denken/ideeën	70%	95%	68%	73%	67%
Zelfvertrouwen	69%	67%	71%	62%	74%
Hard werken	66%	76%	71%	57%	74%
Ervaring	60%	67%	61%	54%	86%
Omvang netwerk	54%	38%	55%	35%	72%
Lef	50%	67%	52%	42%	67%
Instelling	49%	67%	52%	54%	86%
Talent	43%	38%	52%	42%	52%
pro-activiteit	43%	38%	29%	35%	67%
Heldere visie, precies weten wat je wilt	43%	38%	29%	42%	76%
Intuïtie	41%	95%	41%	19%	67%
Opleidingsniveau	28%	0%	26%	38%	33%
Lange termijn focus	28%	67%	29%	23%	52%
Toeval/Geluk	23%	57%	35%	15%	19%
Dienstbaarheid	22%	10%	22%	23%	33%
op zoek naar avontuur	18%	0%	22%	23%	14%
Leeftijd	10%	0%	16%	11%	14%

Tabel 2B: 'Hoe succesvol bent u?'

	%
Ik ben een pechvogel	3%
Ik ben een beetje succesvol	31%
Ik ben gemiddeld succesvol	26%
Ik ben succesvol	35%
Ik ben zeer succesvol	6%
Totaal	100%



Tabel 3A: waar gelooft u in, welke overtuigingen passen bij u? gesplitst naar successtypen

	Totaal	Pech		gem.		zeer succesvol
		vogel	beetje succesvol	succesvol	succesvol	
Nieuwe zaken oppakken vind ik lastig.	14%	0%	19%	23%	6%	0%
Mijn werk is mijn hobby.	52%	0%	45%	62%	51%	83%
Ik kom in mijn werk veel moeilijke activiteiten tegen.	21%	38%	26%	15%	20%	17%
Alles wat ik doe verandert in goud.	9%	0%	0%	8%	11%	50%
Ons product / dienst is uniek .	27%	67%	29%	23%	23%	33%
Ik ben expert op mijn gebied.	44%	67%	29%	50%	43%	83%
Ik heb vreselijk veel plezier in mijn werk.	56%	0%	55%	50%	60%	83%
Het is moeilijk om financieel onafhankelijk te worden.	28%	95%	41%	38%	9%	0%
Ik ben keigoed.	22%	38%	17%	23%	23%	33%
Ik houd van geld.	34%	67%	32%	31%	34%	33%
Ik twijfel nog wel eens over belangrijke beslissingen.	34%	38%	52%	27%	29%	0%
Succes bereik je door hard te werken.	58%	67%	42%	50%	80%	33%
De concurrentie is moordend in onze branche.	33%	67%	42%	23%	34%	0%
Internet is handig maar je verdient er geen geld mee	18%	29%	22%	23%	11%	0%
Onze klanten zijn niet loyaal.	7%	0%	10%	4%	9%	0%
Als ik meer had gestudeerd, dan....	16%	38%	29%	19%	3%	0%
Echt succes is niet voor mij weggelegd.	11%	67%	6%	15%	9%	0%
Ik vind het heerlijk om andere mensen te helpen.	57%	38%	65%	50%	49%	100%
Ik weet altijd precies wat ik wil.	37%	0%	22%	38%	46%	83%
Ik vind contact met klanten erg inspirerend.	65%	29%	65%	50%	77%	83%
Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.	30%	29%	39%	27%	26%	17%
Ik ben tevreden met de huidige resultaten.	15%	0%	6%	15%	26%	0%
Mij lukt altijd alles.	11%	0%	3%	8%	14%	50%
Vernieuwing kost meer dan dat het oplevert.	10%	67%	6%	19%	3%	0%

Tabel 3B: waar gelooft u in, welke overtuigingen passen bij u? gesplitst naar inkomensklassen

	Totaal				
		tot 50	50-100	100-150	150+
Nieuwe zaken oppakken vind ik lastig.	13%	17%	14%	0%	0%
Mijn werk is mijn hobby.	50%	54%	52%	50%	50%
Ik kom in mijn werk veel moeilijke activiteiten tegen.	20%	28%	14%	0%	25%
Alles wat ik doe verandert in goud.	8%	9%	7%	0%	25%
Ons product / dienst is uniek .	26%	24%	24%	50%	50%
Ik ben expert op mijn gebied.	43%	39%	41%	50%	100%
Ik heb vreselijk veel plezier in mijn werk.	53%	57%	52%	50%	75%
Het is moeilijk om financieel onafhankelijk te worden.	27%	35%	21%	0%	0%
Ik ben keigoed.	20%	19%	28%	0%	50%
Ik houd van geld.	32%	28%	45%	0%	50%
Ik twijfel nog wel eens over belangrijke beslissingen.	32%	30%	31%	75%	50%
Succes bereik je door hard te werken.	55%	57%	52%	50%	75%
De concurrentie is moordend in onze branche.	33%	39%	38%	25%	0%
Internet is handig maar je verdient er geen geld mee	16%	19%	21%	0%	0%
Onze klanten zijn niet loyaal.	7%	9%	7%	0%	0%
Als ik meer had gestudeerd, dan....	16%	22%	10%	25%	0%
Echt succes is niet voor mij weggelegd.	9%	9%	14%	0%	0%
Ik vind het heerlijk om andere mensen te helpen.	53%	59%	48%	50%	100%
Ik weet altijd precies wat ik wil.	36%	35%	45%	25%	50%
Ik vind contact met klanten erg inspirerend.	62%	65%	72%	75%	100%
Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.	27%	28%	41%	0%	0%
Ik ben tevreden met de huidige resultaten.	14%	15%	17%	25%	0%
Mij lukt altijd alles.	10%	11%	7%	0%	50%
Vernieuwing kost meer dan dat het oplevert.	9%	13%	7%	0%	0%



Tabel 4A: Leeftijd

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
> 25	8%	9%	7%	14%	6%	6%
25-39	48%	27%	48%	47%	54%	22%
40-49	27%	27%	34%	26%	23%	17%
50 +	17%	36%	11%	14%	17%	56%
SUBTOTAAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 4B: Opleiding

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
LBO	2%	0%	7%	0%	0%	0%
MBO	33%	64%	38%	53%	12%	35%
HBO	40%	36%	31%	25%	55%	60%
WO	25%	0%	25%	22%	33%	5%
SUBTOTAAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 4C: Werkweekduur

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
20-39	31%	0%	38%	37%	20%	52%
40-59	49%	0%	45%	46%	61%	33%
60-79	16%	43%	14%	17%	18%	0%
80+	4%	57%	4%	0%	1%	14%
SUBTOTAAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 4D: Werkervaring in jaren

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
tot 4	19%	0%	16%	28%	20%	0%
5-9	18%	0%	19%	16%	20%	14%
10-19	31%	70%	31%	32%	28%	19%
20+	32%	30%	33%	24%	32%	67%
SUBTOTAAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 4E: Geslacht

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
man	69%	71%	71%	58%	73%	81%
Vrouw	31%	29%	29%	42%	27%	19%
SUBTOTAAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 4F: Hoe lang al ondernemer / managers

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
tot 2 jaar	33%	37%	44%	28%	20%	33%
3-9	50%	52%	29%	63%	35%	50%
10-19	10%	4%	16%	6%	30%	10%
20 +	7%	7%	11%	3%	15%	7%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%



Tabel 4G: Inkomensklasse

	Totaal	Pech vogel	beetje succesvol	gem. succesvol	succesvol	zeer succesvol
tot € 50.000	59%	100%	73%	74%	41%	24%
€ 50.000 tot € 100.000	30%	0%	23%	26%	44%	10%
€ 150.000 tot € 150.000	7%	0%	4%	0%	9%	38%
€ 150.000 plus	4%	0%	0%	0%	6%	29%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

