TECH INFO

PERIODIEKE UITGAVE VAN TROTS IT

IT tips om uw bedrijf vooruit te helpen!

Vertrouwen

Vertrouwen - geloven dat een ander eerlijk is of iets goed zal gaan - is een groot goed en belangrijk in menselijk contact en de relaties die we met elkaar hebben. We willen kunnen bouwen op elkaar, privé en zakelijk. Collega's, werknemers, klanten en opdrachtgevers kunnen vertrouwen is essentieel voor een goede samenwerking en de groei van uw bedrijf. Een groot deel van deze editie van Tech Info gaat daarover.

Té goed van vertrouwen zijn kan daarentegen schadelijk zijn voor uw bedrijf. Er zonder meer van uitgaan dat uw medewerkers weten wat ze doen en moeten doen om veilig te werken, bijvoorbeeld. Erop vertrouwen dat niemand met opzet of per ongeluk iets doet, wat uw hele bedrijf platlegt.

Bent u daar eigenlijk op voorbereid? Hoe snel is uw bedrijf weer operationeel na een dataramp? Heeft u een plan, wanneer u slachtoffer wordt van een aanval met gijzelsoftware? Lees in ons hoofdartikel hoe u een disaster recovery plan opstelt en iedereen binnen uw bedrijf aan boord krijgt om uw kwetsbare systemen te beschermen.

Want vertrouwen is goed, maar controle is beter!

Oktober 2021

Deze uitgave is beschikbaar gesteld door Peter van der Linden, directeur Trots IT.

Onze Missie: bedrijfseigenaren in de Randstad met 100% toewijding en persoonlijke aandacht de meest betrouwbare en professionele IT ondersteuning bieden die mogelijk is.

Wilt U Er Zeker Van Zijn Dat Uw Bedrijf Beschermd Is Tegen Een Dataramp?

Wist u dat 93% van alle bedrijven – die geen disaster recovery plan hebben wanneer ze een dataramp meemaken – binnen een jaar na die ramp failliet gaat? En toch heeft 68% van de bedrijven geen disaster recovery plan.

Toegang tot de gegevens van uw bedrijf verliezen, kan tegenwoordig betekenen dat u alles verliest. Dat houdt in dat naarmate gegevens een steeds belangrijker product worden voor allerlei bedrijven, dat ook geldt voor het hebben van een plan voor wanneer uw bedrijf slachtoffer van een dataramp wordt.

De gedachte aan het beschermen van uw bedrijf tegen een dataramp kan ontmoedigend zijn, maar wees gerust. Door de onderstaande stappen in dit artikel te volgen, kunt u ervoor zorgen dat uw bedrijf klaar is om die uitdaging aan te gaan.

Voordat we echter daadwerkelijk aan die stappen toekomen, is er één onderscheid dat u moet begrijpen: het verschil tussen een business continuity plan en een disaster recovery plan. Een business continuity plan is in de eerste plaats proactief, in die zin dat het een strategie is waarmee een bedrijf kan blijven opereren, ongeacht wat voor soort ramp of tegenslag het ook treft. Een disaster recovery plan is voornamelijk reactief en heeft te maken met hoe een bedrijf direct na een bepaalde ramp, in dit geval een dataramp, handelt.

Dus nu we duidelijk hebben wat een disaster recovery plan is, volgen hier de stappen die uw bedrijf kan nemen om er een te maken die voor u en uw werknemers werkt.

Vervolg op pagina 2

Vervolg van pagina 1

Stap 1: Breng Het Team Op Eén Lijn En Evalueer Uw Apparatuur
In de strijd tegen datarampen moet iedereen meedoen. Anders blijven er altijd gaten in uw verdedigingsplan bestaan. Daarom is het cruciaal dat iedereen in het bedrijf, van de CEO tot de beginnende werknemers, erbij betrokken is. Iedereen is nodig om crossfunctioneel samen te werken in het volledig beschermen van uw bedrijf.

> **"68% van de bedrijven heeft geen disaster recovery plan."**

Van daaruit moet u elk systeem, applicatie en databestand van uw bedrijf grondig analyseren - óók hoe ze fysiek toegankelijk zijn - om mogelijke kwetsbaarheden op te sporen. Vervolgens moet u bepalen welke systemen absoluut cruciaal zijn voor het functioneren van uw bedrijf en om producten en diensten bij uw klanten te krijgen. Dit zijn de functies die moeten blijven werken, zelfs na een dataramp.

Stap 2: Ontwikkel Uw Disaster Recovery Strategie
Zodra u iedereen aan boord heeft en inzicht heeft in uw apparatuur en bedrijfsmiddelen (evenals hun kwetsbaarheden), is het tijd om uw disaster recovery plan daadwerkelijk op te stellen. Om dit te doen, moet u kijken naar uw budget, middelen, tools en betrokken partners. Als u begrijpt hoelang het duurt voordat uw bedrijf weer online is en wat de kosten daarvoor zijn, heeft u een goed idee van hoe u verder moet.

Stap 3: Test Uw Strategie
Geen goed plan is compleet zonder het eerst te testen om te zien of het zal werken. Probeer uw disaster recovery plan uit om te zien hoe snel uw team reageert om het probleem op te lossen en kijk of er verbeteringen in het proces moeten worden aangebracht. Tegen de tijd dat zich een daadwerkelijke dataramp voordoet, weet uw bedrijf hoe het deze moet stoppen en probleemloos kan blijven draaien.

Hoewel de stappen zelf niet moeilijk te begrijpen zijn, vergt het veel tijd en moeite om uw bedrijf voor te bereiden op het bestrijden van datarampen. Maar uiteindelijk is het werk de moeite waard als het betekent dat u uw gegevens kan beschermen. Samenvattend zijn hier de vier belangrijkste actiestappen die u moet nemen bij het opstellen van een disaster recovery plan:

1. Krijg ondersteuning van de directie voor het maken van een disaster recovery plan.
2. Analyseer en evalueer de systemen, applicaties en gegevens van uw bedrijf om te begrijpen hoe deze kunnen worden beïnvloed.
3. Zoek uit welke systemen u nodig hebt om te blijven draaien en prioriteer ze tijdens de dataramp.
4. Test uw plan voordat u het daadwerkelijk moet uitvoeren.

Volg deze stappen en de gegevens van uw bedrijf zijn beschermd tegen elke bedreiging die op uw pad komt.

"IK WIST HET NIET"

Helaas Vult Dat Excuus Uw Bankrekening Niet Aan, Lost Het Een Datalek Niet Op En Seponeert Het Ook Geen Boetes En Rechtszaken.

Het komt eraan...

- De dag dat een hacker cruciale gegevens steelt die uw bedrijf gijzelt....
- De dag dat uw bankrekening of creditcard wordt gehackt...
- Of de dag dat het privéleven van uw klanten wordt blootgegeven.

Cybercriminelen en hackers vinden voortdurend NIEUWE manieren uit om in uw bedrijf te infiltreren, uw activa te stelen en uw leven te verstoren.
De ENIGE manier om ZE te STOPPEN is door uzelf voortdurend te BLIJVEN INFORMEREN over hoe u kunt BESCHERMEN wat van u is!

Nu hebben we - voor een beperkte tijd - de PERFECTE manier om uw risico te verminderen en u te beschermen!
Meld u aan om onze GRATIS e-mailserie "Cyber Security Tip van de Week" te ontvangen.
We sturen deze 'hapklare' makkelijk leesbare tips naar uw e-mail. Elke tip is gevuld met een UNIEKE en UP-TO-DATE oplossing waarmee u de slechteriken een stap voor blijft.

Schrijf u hier in om onze GRATIS "Cyber Security Tip van de Week" te ontvangen:
https://www.trotsit.nl/nl/cyber-security-tip-van-de-week/

Snelle Weetjes

CONTACT MET COLLEGA'S BIJ-HOUDEN, ZELFS ALS U VANUIT HUIS WERKT

Wanneer u vanuit huis werkt, zal de waardevolle band die u op kantoor als vanzelfsprekend met uw collega's vormt, moeilijk te vormen en te onderhouden zijn. Maar het is niet onmogelijk. Hier zijn een paar manieren waarop u vanuit huis een relatie met uw collega's kunt opbouwen.

1.
Communiceer (en luister) vaak en goed.

Dat betekent verder gaan dan alleen de dagelijkse gesprekken via Teams over de voortgang. Laat uw collega's weten op welke gebieden ze kunnen verbeteren en vergeet niet echt te horen (of te lezen) wat ze te zeggen hebben. Actief luisteren is net zo belangrijk als zelf effectief communiceren.

2.
Creëer kanalen voor het bouwen van sterke teams.

Sterke teams betekenen verhoogde productiviteit en tevredenheid van medewerkers. Om sterke teams te bouwen, moet je kanalen bouwen die die teams kunnen gebruiken om gedurende de dag te communiceren.

3.
Zoek kansen voor collega's om online te socializen.

Om de verbinding tussen collega's te maken, zorg je voor online koffie-uurtjes (of happy hours!), quizzen, wedstrijden en cursussen. Collega's die samen plezier hebben, werken goed samen!

Wat Is De Allerbelangrijkste Sleutel Tot Succes?

Dr. Geoff Smart: De Sleutel Tot Succes Is Het Bouwen Van Een Getalenteerd Team

Om te beginnen zal ik u vertellen wat de sleutel tot blijvend succes niet is. Het is niet financieel onderlegd zijn, competitiviteit, nederigheid of zelfs hard werken. Veel mensen belichamen die eigenschappen, dus u zult zich hiermee niet onderscheiden van de rest. Nee, wat echt nodig is om succesvol te zijn, is het inhuren van een getalenteerd team.

Succesvolle leiders zijn niet alleen succesvol vanwege de dingen die ze zelf doen. Ze vinden succes in het aannemen van de juiste mensen voor de juiste banen. Dat is uiteindelijk wat leiders doen: ze verzamelen talent en zetten het in voor een geschikt doel. Ze moeten de sterke en zwakke punten van een persoon begrijpen en inzien of en hoe die persoon de missie van het team zal bevorderen, wat dat ook mag zijn. Met een topteam worden de beslissingen van één persoon steeds minder belangrijk.

Als u denkt dat het aannemen van een getalenteerd team niet het ultieme teken is van uw succes als ondernemer, dan kan ik u misschien overtuigen als ik mijn punt vanuit een andere hoek benader. In mijn boek *Who*, dat ik samen met Randy Street schreef, was een van de eerste dingen die we vaststelden dat onsuccesvol aannemen een van de grootste problemen is, waarmee bedrijven tegenwoordig worden geconfronteerd. Destijds kostte het bedrijven 1,5 miljoen Amerikaanse Dollar per jaar en het gemiddelde bedrijf had een slagingspercentage van slechts 50%. Zou het niet logisch zijn dat het oplossen van dit probleem, dat misschien wel het belangrijkste probleem is waarmee veel bedrijven worden geconfronteerd, de sleutel zou zijn tot blijvend succes?

Marshall Goldsmith: De Sleutel Tot Succes Is Het Creëren Van Blijvende Positieve Verandering Bij Uzelf En Anderen

Ik ben het met Geoff eens dat succes niet afhangt van een van de algemene, kernachtige eigenschappen zoals vertrouwen, passie, eerlijkheid of betrokkenheid, maar ik denk niet dat het per se zoveel te maken heeft met het team van een leider. Ik denk dat blijvend succes nog steeds begint wanneer een persoon zich inzet voor het aanbrengen van de meest bruikbare verandering die het meest voor zijn bedrijf zal opleveren.

Dus hoewel het hebben van een getalenteerd team belangrijk is, zal u uiteindelijk - als u niet vastbesloten bent om uzelf te veranderen - ook niet in staat zijn om positieve verandering in anderen teweeg te brengen wanneer dat nodig is. Uw blijvende succes kan alleen bij u beginnen, hoeveel talent u ook om u heen verzamelt.

Dat is de reden waarom ik in mijn boek *What Got You Here Won't Get You There* de nadruk leg op zoveel verschillende 'gedragsontsporingen', zoals een oordeel vellen, destructieve opmerkingen maken, iedereen vertellen hoe slim je bent, enz. Deze dingen in jezelf veranderen is waar blijvend succes begint.

Dr. Geoff Smart

Marshall Goldsmith

Dr. Geoff Smart is de directeur en oprichter van ghSMART, dat Fortune 500-bedrijven bedient en hun CEO's helpt om impactvolle, succesvolle beslissingen te nemen. Hij is ook de auteur van het New York Times bestseller boek Who en vele andere.

Marshall Goldsmith is een van de meest succesvolle leiderschapscoaches van dit moment. Hij is de enige tweevoudig #1 Leiderschapsdenker ter wereld, gerangschikt volgens Thinkers 50. Hij heeft 42 boeken geschreven, waarvan vele bestsellers zijn.

WAAROM CYBER-AANVALLEN ZO GEVAARLIJK WORDEN

Cyberaanvallen op bedrijven komen steeds vaker voor. Omdat veel bedrijven zich aanpasten aan de thuiswerkcultuur die tijdens de pandemie ontstond, maakten ze hun systemen kwetsbaar voor hackers die hun waardevolle gegevens konden stelen of vasthielden voor losgeld.

Sommige bedrijven waren in staat de meeste van hun gegevens te herstellen door backupkopieën te gebruiken, maar veel te vaak zien bedrijven omvangrijke onderbrekingen in hun activiteiten ontstaan en betalen ze enorme bedragen aan losgeld. In het eerste kwartaal van 2021 hield zelfs 41% van de verzekeringsclaims in Europa verband met ransomware.

Als het hen is overkomen, kan het ook uw organisatie overkomen. Creëer een veiligheidsbewuste werkcultuur, maak back-ups van uw gegevens, houd uw systemen up-to-date en huur securityconsultants in om u te helpen eventuele gaten te dichten. Cyberaanvallen kunnen u overkomen, maar dat hoeft niet.

HOE BOUWT U KLANTVERTROUWEN OP?

Vertrouwen opbouwen tussen uzelf en uw klanten is van cruciaal belang voor uw verkoop. Als u het vertrouwen van een klant hebt, zullen ze met u samenwerken, ongeacht andere hindernissen die ze moeten nemen om hun relatie met u te behouden. Als u de indruk krijgt dat potentiële klanten u niet vertrouwen, probeer dan deze twee methoden om hun vertrouwen te winnen.

Deel Klantcases Met Hen. Als u klanten kunt laten zien hoe iemand anders voordeel heeft gehad van uw bedrijf, zijn ze misschien eerder geneigd u te zien als iemand die hen ook kan helpen. Zoek een klant die u in het verleden met succes heeft geholpen. Breng vervolgens, met hun toestemming, hun problemen in kaart en hoe uw diensten hen hebben geholpen om die te overwinnen. Nieuwe klanten zullen zichzelf herkennen in die praktijkvoorbeelden en meer bereid zijn om u te vertrouwen.

Deel Video-testimonials Met Hen. Hoewel ze dezelfde basisfunctie hebben als een casestudie, helpen video's van succesverhalen van bestaande klanten nieuwe klanten "het eerst te zien en dan te geloven". Deze kunnen beter de toon en emotie vastleggen dan geschreven woorden, waardoor ze een mogelijk effectiever hulpmiddel zijn om voor vertrouwen in uw bedrijf te zorgen.

EEN GOEDLOPEND VIRTUEEL TEAM BOUWEN

Zoals veel bedrijven de afgelopen anderhalf jaar hebben ontdekt, vinden er voortdurend miscommunicaties plaats wanneer een team virtueel aan het werk is. Hoe we met elkaar communiceren is over het algemeen meer non-verbaal, het is dus logisch dat dingen niet goed begrepen worden als we elkaar uitsluitend via Teams spreken. Desalniettemin zijn er een paar belangrijke manieren waarop bedrijven kunnen leren goed te communiceren en een geweldig virtueel team op te bouwen.

Creëer Momenten Voor Persoonlijke Verhalen. Of dit er nu uitziet als een groepsgesprek waarbij het team praat over niet-werkgerelateerde zaken of dat u elke ochtend een virtuele 'koffiepauze' hebt; praten over uw persoonlijke leven zal u helpen vertrouwen op te bouwen bij uw teamgenoten.

Maak Communicatie Eenvoudig. Zorg ervoor dat de communicatiekanalen duidelijk zijn en gebruik ze vervolgens op de juiste manier. Als iedereen de opdrachten voor zijn werk weet te vinden, wordt miscommunicatie tot een minimum beperkt.

Stel Duidelijke, Realiseerbare Doelen. Als er iets gedaan moet worden, doe dan geen algemene uitspraken over hoe daar te komen. Wanneer u de taak naar anderen communiceert, vermeld dan datums, tijden en specifieke stappen om deze uit te voeren.

Door deze drie algemene richtlijnen te volgen, kunt u een goed draaiend virtueel team krijgen om trots op te zijn.

TROTS IT

Madame Curiestraat 13
2171 TW Sassenheim
088-2055888
info@trotsit.nl

www.trotsit.nl
/trotsit/
/company/trots-it