

Speciale uitgave

The background of the entire page is a blue sky filled with numerous Euro banknotes of various denominations (20, 50, 100, 200) falling from the top. The banknotes are slightly blurred, giving a sense of motion.

Meer Klanten met Minder Moeite

**Door Linda Spaanbroek
www.Infomarketeers.nl**

Meer klanten met minder moeite

In dit mini-eBook:

"Eerst zien, dan geloven!"	3
Is het lezen van dit eBook je tijd waard?	3
Waarom je InfoMarketeer wilt worden	4
Een eenvoudige techniek waarmee je je bedrijf 'booming' maakt	6
Voordelen van een eZine	7
Succes ingrediënten	9
Starten met een eZine	12
Hoe nu verder?	14
Wie is Linda?	15

Dit is versie 1.9 van **Meer Klanten met Minder Moeite**. Heb je dit eBook doorgestuurd gekregen van iemand? Ga dan naar www.infomarketeers.nl en vraag je eigen exemplaar aan, zodat je zeker bent dat je de meest up-to-date versie hebt! Je ontvangt dan tevens de wekelijkse InfoMarketingTips met meer waardevolle adviezen om meer klanten te trekken met minder moeite!

© 2011 Linda Spaanbroek –Doorzenden, kopiëren of verveelvoudigen van dit eBook is niet toegestaan. Gratis exemplaren van dit document zijn echter verkrijgbaar via www.infomarketeers.nl



Meer klanten met minder moeite

Zorg voor meer klanten terwijl je minder acquisitie pleegt!

"Eerst zien, dan geloven!"

Dat was precies mijn reactie toen ik voor het eerst iemand hoorde beweren dat het mogelijk is meer klanten met minder moeite te krijgen. Ik heb inmiddels ervaren dat de technieken die je hiervoor nodig hebt, daadwerkelijk werken! Daarom wil ik in dit mini-eBook graag met je delen hoe ook jij dit met jouw bedrijf voor elkaar kunt krijgen.

Is het lezen van dit eBook je tijd waard?

Dit mini-eBook is voor jou bestemd als je jezelf in de volgende beschrijving herkent:

- je bent coach, trainer, adviseur, consultant, tekstschrijver, hulpverlener of solo-ondernemer in de dienstverlenende sector,
- je hebt een geweldige dienst of een perfect product,
- je hebt passie voor wat je doet en wilt graag zoveel mogelijk mensen helpen met wat je te bieden hebt,
- je wilt graag meer klanten en het bijbehorende hogere inkomen,
- je hebt op dit moment niet voldoende naamsbekendheid,
- als éénpitter of kleine zelfstandige heb je niet genoeg budget om grote reclame uitgaven te doen waardoor het lastig voor je is om je naamsbekendheid te verhogen,
- het aflopen van netwerkbijeenkomsten levert niet genoeg op of is te tijdsintensief,
- je hebt een enorme hekel aan cold-calling.

Als drie of meer van bovenstaande punten op jou van toepassing zijn, dan behoor je exact tot de doelgroep van dit eBook en ben je de perfecte kandidaat om InfoMarketeer te worden!



Meer klanten met minder moeite

***Hoe zou je je
voelen als
klanten je
vanzelf zouden
gaan bellen of
mailen om met
je te werken?***

Waarom je InfoMarketeer wilt worden

Informatiemarketing is een manier van marketing bedrijven die je kan helpen om met weinig inspanningen - één e-mail per twee weken is voldoende - te zorgen dat klanten je spontaan gaan bellen of mailen om met je te werken. Zodat je goed kunt leven van je zelfstandig ondernemerschap en je tijd en ruimte overhoudt om jezelf en je bedrijf te ontwikkelen. Waardoor je met nieuwe producten en nieuwe diensten nog meer mensen kunt helpen met waar je goed in bent!

"Maar ik ben mijn bedrijf gestart vanuit mijn passie. En wat je met passie doet komt altijd goed dus marketing heb ik niet nodig."

Natuurlijk heb je helemaal gelijk dat passie enorm belangrijk is als zelfstandig ondernemer. Zonder passie is het immers ontzettend zwaar om steeds opnieuw de energie op te brengen om in je eigen bedrijf aan de slag te zijn. Met passie is het veel makkelijker gemotiveerd te blijven. Toch ben ik er inmiddels achter dat passie alleen niet genoeg is. Of, laat ik het anders formuleren: als het feit dat je vanuit passie werkt je weerhoudt om van je bedrijf een succesvolle onderneming te maken, onthoud je heel veel potentiële klanten de waarde van jouw diensten. Ga maar na, zolang jij alleen werkt met de mensen die "op je afkomen" kun je alleen de mensen helpen die toevallig met je in contact komen. En hoeveel zijn dat er? En hoe lang duurt het op die manier om aan een aantrekkelijk klantenbestand te komen?

Door zelf *nét* iets actiever te worden in het jezelf laten zien, wordt het voor mensen veel makkelijker om jou te vinden. Zelfs zonder netwerkbijeenkomst na

Meer klanten met minder moeite

Marketing bedrijven met hart, eerlijkheid, authenticiteit en respect voor je potentiële klanten

netwerkbijeenkomst af te lopen. Zodat er veel meer mensen op je afkomen en jij veel meer mensen kunt helpen met wat jij te bieden hebt!

Daarbij komt dat uit onderzoek is gebleken dat mensen gemiddeld zeven tot 10 keer contact met je gehad moeten hebben voordat ze tot koop overgaan. Iemand één keer tegenkomen op een netwerk bijeenkomst of één keer een leuke reclamefolder toesturen, heeft dus eigenlijk geen zin. Je hebt een structurele manier nodig om onder de aandacht te komen en te blijven van je potentiële klanten. Maar niet op een irritante of opdringerige manier. Dat past immers niet bij de manier waarop je werkt en de kwaliteit die je wilt uitstralen.

Dit alles betekent dat je werk zult moeten gaan maken van de marketing van je bedrijf. **MARKETING?!** Ja, marketing ;-). Informatiemarketing om precies te zijn.

Je denkt bij het woord marketing misschien direct aan harde verkooptechnieken en bijna misleidende reclames. Gelukkig zijn er andere manieren. Er is geen enkele reden om bang te zijn dat je je zult moeten gaan gedragen als een louche autohandelaar. Informatiemarketing vraagt juist van je dat je volledig jezelf en authentiek blijft. InfoMarketeters die zich anders voordoen dan ze zijn, lopen al snel op tegen de beperkingen die dit met zich meebrengt.

Jouw kracht zit in je passie en wie je bent. Die kracht kun je aanwenden om meer klanten te krijgen door gebruik te gaan maken van de informatiemarketing-technieken die je zichtbaar en aantrekkelijk maken voor potentiële klanten.



Meer klanten met minder moeite

***Van kennis
delen is nog
nooit iemand
minder
geworden***

Informatie marketing bestaat uit allerlei verschillende facetten. Het belangrijkste kenmerk is echter, dat je door het weggeven van kennis en informatie potentiële klanten laat kennismaken met wat je te bieden hebt. Je kunt het vergelijken met wat je in de supermarkt nog wel eens tegenkomt. Daar zijn regelmatig acties waardoor je gratis kennis kunt maken met een product. Bijvoorbeeld door je in de winkel te laten proeven of door geld-terug-acties. Op die manier kun je gratis uitproberen of het product iets voor je is. Iets dergelijks doe je bij informatiemarketing ook. Alleen laat je geen product proeven, maar geef je mensen een voorproefje van jouw kennis. Daarmee laat je ze op een laagdrempelige manier kennismaken met wat jij te bieden hebt.

Hoe? Dat ga ik je laten zien!

Een eenvoudige techniek waarmee je je bedrijf 'booming' maakt

Wat je wilt bereiken is dat mensen de gelegenheid hebben je te leren kennen. Ook zonder dat je hen persoonlijk ontmoet hebt. Daarbij wil je de drempel om contact met jou te zoeken, zo laag mogelijk houden. Zodra de drempel om contact met je op te nemen iets te hoog wordt, loop je een groot aantal potentiële klanten mis. Verlies daarbij niet uit het oog dat het voor veel mensen al een hoge drempel vormt om je te bellen.

In praktijk neemt iedereen makkelijker contact op met iemand die hij kent. In zo iemand stel je vertrouwen en je weet dat hij of zij je qua persoonlijkheid en denkbeelden aanspreekt. Dit kun je eenvoudig bereiken met een eZine.

Meer klanten met minder moeite

Korte artikelen of interessante tips maken je eZine waardevol voor lezers

Een eZine is wat we in Nederland vaak een e-mail nieuwsbrief noemen, maar dan nét even anders. Het verschil tussen een nieuwsbrief en een eZine zit hem in het feit dat een nieuwsbrief over het algemeen gericht is op nieuws. De uitgever van een nieuwsbrief wil zijn lezers vertellen welke nieuwe producten en diensten er beschikbaar zijn. Als je als lezer van een dergelijke nieuwsbrief toevallig net niet geïnteresseerd bent in betreffende product of dienst, is de nieuwsbrief verder volstrekt nutteloos voor je. De auteur van een eZine wil zijn of haar lezers waardevolle informatie geven. Informatie die de lezer graag wil ontvangen én die aansluit bij zijn of haar interesse. Doordat elk eZine een artikel of tip bevat waar de lezer echt iets aan heeft, ontvangt hij of zij het eZine graag.

Een eZine kan een prachtig vormgegeven html-document zijn, met kleurtjes en foto's, maar dat is beslist niet noodzakelijk om mee te beginnen. Een eZine kan zo eenvoudig zijn als een normaal e-mail bericht. Inhoud gaat in dit geval voor de vorm!

Voordelen van een eZine

Het inzetten van een eZine om klanten te trekken, heeft een aantal voordelen ten opzichte van veel andere marketinginstrumenten zoals bijvoorbeeld adverteren of netwerken. Dit zijn de meest in het oog springende voordelen:

1. Je bouwt een band op met potentiële klanten.

Doordat geïnteresseerden op regelmatige basis voor hen waardevolle informatie ontvangen, bouw je langzamerhand een band met hen op. Ze leren je kennen als persoon en krijgen een steeds beter beeld van wat je te bieden hebt. Ze maken kennis met wat je

Meer klanten met minder moeite

Wat zou het jou opleveren als je gezien zou worden als expert?

weet en waar je expertise ligt. Ze ervaren hoe je tegen dingen aankijkt. Waardoor ze goed kunnen beoordelen of jouw visie en dat wat jij te bieden hebt bij hen past.

2. Je wordt gezien als expert

Doordat je regelmatig publiceert merken mensen dat je echt verstand van zaken hebt. Ze gaan je zien als expert, wat versterkt wordt door de regelmaat waarmee je over 'jouw' onderwerp schrijft. Daarmee verlaag je de drempel om klant bij je te worden.

3. Je benut de kracht van virale marketing

Een ander voordeel van het regelmatig publiceren van een waardevol artikel is het feit dat je lezers jouw artikelen zullen doorsturen aan familie, vrienden en bekenden waarvan ze vermoeden dat die baat zullen hebben bij jouw informatie. Waardoor je Naams-bekendheid steeds groter wordt. De kring van potentiële klanten die jou kennen en waar je (ongemerkt) regelmatig contact mee hebt, wordt zo steeds groter. Als een virus (maar dan een prettige!) verspreidt jouw naam en expertise zich!

4. Een eZine is zeer goedkoop

Het versturen van een eZine kost vrijwel niets. Je bent alleen wat tijd kwijt om het te schrijven!

5. Koude contacten worden warm

Last but not least: met een eZine-inschrijfmogelijkheid op je website kun je contact houden met eenmalige bezoekers. Veel mensen bezoeken een site maar één keer en komen er daarna nooit meer terug. Zelfs niet als ze de website bij hun favorieten hebben gezet. Loop je eigen favorieten er maar eens op na ;-). Als je website de mogelijkheid biedt voor bezoekers om zich in te schrijven voor interessante artikelen heb je een

Meer klanten met minder moeite

***Een eZine helpt
je contact te
maken met
voorheen
onbekenden***

ideale mogelijkheid om contact te houden met deze eenmalige bezoekers en hun interesse in jouw diensten mettertijd te vergroten. Zij zijn in feite een 'koud contact' als ze je website voor het eerst bezoeken. Met elk eZine dat jij hen toestuurt, wordt het contact tussen jullie warmer!

Succesingrediënten

Om een eZine succesvol in te zetten als marketing-instrument zijn een aantal aspecten van cruciaal belang:

1. Verkrijg toestemming

Stuur nooit een eZine toe aan mensen die je daar niet expliciet toestemming voor hebben gegeven. Ook waardevolle informatie is spam als de ontvanger er niet om heeft gevraagd. Zorg er bovendien voor dat in elk eZine vermeld staat hoe en waar mensen zich kunnen afmelden als zij jouw informatie niet langer willen ontvangen.

2. Publiceer met regelmaat

Zorg dat je eZine regelmatig verschijnt. Per kwartaal, eens per maand of twee-wekelijks..... de frequentie is minder belangrijk dan de regelmaat. Door de regelmaat waarmee je eZine verschijnt laat je zien dat je je lezers serieus neemt en dat ze op je kunnen bouwen. Een eZine met een vast ritme van verschijnen, weerspiegelt betrouwbaarheid.

3. Blijf bij je onderwerp

Maak expliciet welk soort informatie de lezer in jouw eZine mag verwachten. Daarmee voorkom je teleurstellingen door informatie die niet bij je lezer past. In een eZine over opvoedproblemen in gezinnen met pubers is een artikel over remedies tegen

Meer klanten met minder moeite

hoofdpijn niet op zijn plaats (zelfs niet in de veronderstelling dat er ouders zijn die hoofdpijn zullen krijgen van hun pubers ;-)). Terwijl dat in een eZine over acupunctuur wel het geval kan zijn.

***Eenvoudig voor
jou, waardevol
voor je
potentiële
klant***

4. Wees vrijgevig

Wees niet bang dat je alles wat je hebt weggeeft. Inderdaad zal het zo zijn dat een deel van je lezers genoeg zal hebben aan de tips die je hen in je eZine geeft. Zij zullen je tips half of op de verkeerde manier implementeren waardoor ze er niet het profijt van zullen hebben dat ze zouden hebben als zij klant zouden worden. Maar uiteindelijk zal een deel, het deel potentiële klanten dat je zoekt, graag met je in zee willen gaan of jouw product of dienst kopen. Omdat ze weten dat dat het optimale resultaat zal geven waarnaar zij op zoek zijn. Houd daarbij in gedachten dat delen met anderen alleen maar in je voordeel kan werken. Wie geeft, krijgt ook.

5. Maak inschrijven eenvoudig

Zorg dat het duidelijk en makkelijk voor mensen is om zich in te schrijven voor je eZine. Dit doe je door op je website duidelijk zichtbaar te maken hoe en waar iemand zich kan abonneren. Geef ook in het eZine zelf aan waar een nieuwe lezer zich kan inschrijven.

Omdat je artikelen doorgestuurd zullen worden, wil je ervoor zorgen dat ook mensen die niet via je website of via persoonlijk contact abonnee zijn geworden, weten hoe ze jouw artikelen op regelmatige basis kunnen ontvangen. Zelf maak ik gebruik van de diensten van een bedrijf dat dit extra makkelijk voor me maakt (kijk op www.tinyurl.com/makkelijkmailen als je hier meer over wilt weten). Met de beschikbare software maak ik

Meer klanten met minder moeite

heel gemakkelijk een speciaal webformulier aan dat op mijn site geplaatst kan worden.

Hieronder zie je een voorbeeld van zo'n webformulier

***Hoeveel
bezoekers krijg
je op je website
waar je nooit
meer iets van
hoort?***

**Ontdek de geheimen van
succesvol ondernemen**

Mis dit niet!

Wekelijks Simpele
Marketingstrategieën die ervoor
zorgen dat je zoveel klanten
krijgt als je aankunt!

Rechtstreeks in je inbox!

Voornaam:

Email:

Inschrijven

Geheel
vrijblijvend
Geen spam

Met een dergelijk systeem komen de voornamen en emailadressen van nieuwe abonnees bovendien automatisch in een bestand terecht. Waardoor je er geen omkijken naar hebt en altijd kunt beschikken over een up-to-date adressenlijst! Meer over de specifieke technieken om het verzenden van een eZine zo makkelijk mogelijk te maken, lees je in het eZine 'InfoMarketingTips'. Je kunt je hiervoor opgeven via www.infomarketeers.nl.

Meer klanten met minder moeite

**Begin
eenvoudig,
maar begin
vandaag met
het opbouwen
van een
mailinglijst!**

Starten met een eZine

Starten met een eZine kan eenvoudig door een niet te lang artikel te schrijven over een onderwerp dat nauw aansluit bij je dienstverlening. Vervolgens stuur je een e-mail aan iedereen die je kent met de vraag of zij je artikel toegestuurd zouden willen krijgen. Vergeet niet om erbij te vermelden dat je voortaan op regelmatige basis een dergelijk artikel zult schrijven en dat je dit toe zult sturen aan iedereen die ook het eerste artikel ontvangt.

Het schrijven van een artikel of een tip hoeft je niet moeilijker te maken dan het is. Schrijf vanuit je hart, met het belang van je lezer in gedachten. Vraag je altijd af: "Wat Wil Mijn Lezer Weten?" en maak een artikel of tip in een eZine niet te lang. Dan zit je altijd goed!

Kortom: begin kort en eenvoudig met de mensen die je al kent – maar stel het niet uit! Maak hieronder vandaag nog een lijstje met geschikte onderwerpen en potentiële abonnees voor je eZine!

Noteer geschikte onderwerpen voor je eZine:

Meer klanten met minder moeite

Noteer de namen van mensen in je omgeving (familie, vrienden, buren, collega's, vanuit de kerk, van de sportvereniging, van de school van je kinderen, huidige en voormalige klanten of cliënten, enz.) die belangstelling hebben voor wat je doet of die geholpen zouden kunnen zijn met de tips uit je eZine:

**Je eerste
abonnees
hoeven geen
potentiële
klanten te zijn.
Ook een
'slechts'
belangstellen-
de lezer kan
een geweldige
ambassadeur
voor je eZine
zijn!**

Meer tips over het schrijven van een eZine vind je in mijn eZine 'InfoMarketingTips'. Nog geen abonnee? Ga dan naar www.infomarketeers.nl om je gratis en vrijblijvend aan te melden!

Heel veel succes!



Linda Spaanbroek
e-mail: contact@infomarketeers.nl

Meer klanten met minder moeite

Hoe je aan de slag kunt om met succes meer klanten aan te trekken

Hoe nu verder?

Wil jij een bedrijf opbouwen dat waarde toevoegt voor je klanten maar mis je de gestage stroom klanten die je de rust geeft om jouw 'ding' te doen?

Het is mogelijk om veel meer klanten te helpen zonder dat je harde verkooptrucs hoeft toe te passen! En het is simpeler dan je misschien denkt. In feite komt het neer op deze drie A's, die je helpen je inkomen gestaag te laten groeien:

Aanscherpen van je communicatie. Vind de juiste woorden voor jouw unieke invalshoek waardoor concurrentie verdwijnt.

Aantrekkende werking vergroten. Pas een aantal makkelijke technieken toe waardoor klanten uit het niets op je af lijken te komen. (Hint: dit mini-eBoek gaat over de krachtigste en meest belangrijke van deze technieken!)

Aanbod verfijnen. Ontwikkel de vier niveaus in je dienstverlening die het mogelijk maken om meer klanten te bedienen.



De eenvoudigste manier om hiermee aan de slag te gaan, is door aan de slag te gaan met de Ezine Toolkit. Met deze Toolkit zorg je ervoor dat jouw eZine klanten gaat trekken met een merkbaar positief effect op je omzet. Als je het gevoel hebt dat je meer uit je huidige eZine zou kunnen halen of dat het eindelijk eens tijd wordt voor jouw 1e eZine, [klik dan hier om de Ezine Toolkit te bestellen](#).

Meer klanten met minder moeite

Wie is Linda?

drs. Linda Spaanbroek helpt dienstverlenende ondernemers om met minder moeite meer klanten te krijgen. Als solo-



ondernemer heeft zij aan den lijve ervaren dat de 'jacht' op klanten vaak vermoeiend en ineffectief is. Het is als dienstverlener veelal moeilijk écht onderscheidend te zijn. Daarbij mis je de regie om je bedrijf voorspelbaar te laten groeien.

Linda ontdekte een werkwijze waarmee klanten op je af komen, omdat je uniek, opvallend en aantrekkelijk wordt. De afgelopen jaren heeft zij deze Angelsaksische principes op het gebied van Informatiemarketing diepgaand bestudeerd en succesvol toepasbaar gemaakt voor de Nederlandse en Belgische markt in het eenvoudig te implementeren Vliegwielmarketingsysteem(TM).

Linda kan je de technieken leren waarmee je op authentieke en respectvolle wijze zorgt voor een niet-aflatende stroom ideale klanten. Waarbij je bovendien meer vrijheid en een (veel) hogere omzet creëert!

Je leest meer over Linda's achtergrond op www.infomarketeers.nl