



Group.
↓ 1500,-
5x per jaar

0-47- kennis

0-1- kennis

IN 8 STAPPEN VET MEER WINST, VRIJHEID EN IMPACT

EEN COMPLEET E-BOEK MET EENVOUDIGE EN BEWEZEN
STAPPEN, DIE JOUW BEDRIJF EN
JOU PERSOONLIJK LATEN GROEIEN

**MASTER YOUR
BUSINESS MOVES**

[MASTERYOURBUSINESSMOVES.NL](https://masteryourbusinessmoves.nl)

Inhoudsopgave

Waarom dit Ebook?

Wie ben ik?

Stap 1: Ga DOEN!

Stap 2: Go Niche!

Stap 3: Spreek de taal van jouw klant

Stap 4: Deel jouw eigen verhaal

Stap 5: Logisch product- en prijsopbouw

Stap 6: Consistent zichtbaar

Stap 7: Klanten krijgen via een salesfunnel

Stap 8: Succes is werken met een positieve mindset

Aanbod: Hoe ik je verder kan helpen





Super bedankt voor het downloaden van dit E-book.
Doordat je dit E-book leest weet ik zeker dat ook jij gelooft dat je meer impact kunt maken met je bedrijf.

Jij gelooft ook dat je meer winst kunt creëren, een positief leven kunt leiden en echt meer vrijheid kan ervaren.

Je weet alleen nog niet precies hoe? Je bent op het juiste adres en ik kan je helpen om die stappen te maken. Juist nu hebben we mensen zoals jij nodig om de wereld mooier te maken met jouw bijzondere expertise en gift to the world.

Geloof me, ook jij kunt door stappen te nemen met je bedrijf het makkelijker voor jezelf maken. Zodat je minder hard hoeft te werken.

We willen vooral slimmer werken en anders kijken naar jezelf en jouw bedrijf. Wat kun je anders doen i.p.v. blijven aanpezen en maar door ploeteren? Afgelopen jaren heb ik als marketing- en business coach veel ondernemers gezien. Ze beginnen allemaal met veel moed en energie aan hun bedrijf.

Maar al snel komen ze erachter dat je van alles MOET en jij weet ook zelf dat dit heel overweldigend kan zijn.

Ik zie ondernemers starten omdat ze hun eigen tijd willen indelen, meer vrijheid willen of meer impact willen maken.

Maar te veel en te vaak zie ik dat ondernemen juist hun vrijheid kost....Ze zijn dan eigenlijk in dienst bij hun eigen bedrijf, in plaats dat het bedrijf daar is voor hen!

Klanten maken lange dagen, er is veel stress en vaak weinig omzet.
Super frustrerend!

Je ziet dat ondernemen echt een vak is! Die expertise kun je leren.
Maar er komt meer bij kijken dan je denkt...
Vaak is het meest moeilijke je eigen gedachten en belemmeringen...
Die gedachten werken je tegen en zo groeit je bedrijf niet.

Als je dan aan het scrollen bent op Instagram of LinkedIn, dan zie je heel veel ondernemers die hetzelfde doen als jij. Dat geeft onzekerheid en je vraagt jezelf af, is er nog wel plek voor mij in deze business? Zitten klanten wel te wachten op jouw dienst?

Ik kan je vertellen dat we die gedachten allemaal wel eens hebben. Zelf heb ik dat ook, toch zou ik me daar niet druk over maken. Allemaal zijn we regelmatig onzeker en komt er zo'n klein stemmetje om de hoek fluisteren....

Iedere ondernemer is gewoon een mens met gevoelens en of je nu 2000,- euro per maand omzet, 20.000 euro per maand of 200.000 per maand. We voelen vaak allemaal hetzelfde!

Elke keer weer, zullen we met ons zelf in gesprek gaan en hebben we onze eigen belemmeringen te overwinnen.
Weet dat je altijd een keuze hebt en als je naar je angsten gaat luisteren je klein blijft denken en doen.

Durf meer lef te tonen en je angst aan te kijken....gewoon te gaan DOEN en stoppen met kutten....! Dan zul je zien dat je met vallen en opstaan echt een heel ander leven voor jezelf kunt creëren.
Weet dat angst er altijd is, alleen leer er niet naar te luisteren en focus je op wat WEL haalbaar is.

Maak kleine stapjes naar je doel en zo kom je altijd op de plaats van bestemming. Je hebt dromen, verlangen en je bent niet voor niets ondernemer geworden. Ik deel in dit e-boek mijn stappen waardoor ik meer dan 20.000 euro per maand ben gaan verdienen. Ook jij kunt die stappen nemen! Voor een leven met meer voldoening en meer impact!
Ik help je die stappen nemen. Ben je er klaar voor? We starten!

QUOTE

People do not buy
goods and services.
They buy relations,
stories and magic!

SETH GODIN



Dit E-book heb je voor jezelf gedownload.

Toch wil ik me even voorstellen zodat jij je een voorstelling van mij kunt maken en je ziet dat we veel gemeen hebben. In afgelopen 30 jaar heb ik veel meegemaakt als ondernemer en jij kunt daardoor zaken van me aannemen en leren, dan hoeft jij die fout niet meer te maken. Vandaar dat ik je vertel wie de persoon is achter Master Your Business Moves.

Ik ben Francina van den Berg, mijn eerste business had ik toen ik 18 jaar was. In mijn carrière heb ik veel klanten en ondernemers gezien en meer dan 25.000 verkoopgesprekken en interviews gehouden. Zelf kom ik uit een gezin, die geen ondernemersachtergrond heeft. Mijn eerste vakantie naar het buitenland was toen ik 14 jaar oud was en daar had ik zelf heel hard voor gewerkt en gespaard. Niet erg en ik ben niet zielig, want omdat ik zelf als jonge vrouw er hard voor moest knokken, heeft dat me veel kennis, doorzettingskracht en ervaring gegeven.

Ik bedank daarvoor mijn moeder die altijd zei: Alles wat jij wilt, dat kun je! Dat heeft me ontzettend veel zelfvertrouwen gegeven. Vandaar dat ik je wil meenemen in mijn ondernemersreis. Als ik succesvol kan zijn met mijn business dan kun jij dat ook! Wat belangrijk is dat jij naast een goede mindset, wel goede diensten en/of producten verkoopt.

We willen namelijk allemaal financieel vrij zijn dat geeft vrijheid en dat geeft mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen en je kunt dan persoonlijk groeien. Ik ben er dan van overtuigd dat jij dat ook kunt. Wees je bewust als jij stappen neemt en gaat doen, ze blijft aanscherpen en door blijft zetten, dan is succes onvermijdelijk!

Eén ding is duidelijk, je zal zowel offline als online je business moeten kunnen runnen, juist nu in deze tijd van lockdown, zie ik dit als een must. Sommige mensen denken dat je alleen succesvol kunt zijn als je al geld of middelen hebt. Dat is zeker niet waar. Ik heb 4 bedrijven van scratch af aan opgebouwd en ben nu bezig met bedrijf nr 5, 6 en 7.

Zelf kom ik uit Scheveningen en groeide op in een gezin met weinig middelen. Op m'n 30ste stond er wel een miljoenen bedrijf, van scratch af opgebouwd. We waren één van de eerste bedrijven die zowel offline als online een hele grote impact maakte. Maar tot m'n 27ste reisde ik de wereld over, voor grote modemerken, op zoek naar nieuwe stoffen in Parijs of shoppen in London of New York voor nieuwe modellen en trends. 100 uur werken per week stelde weinig voor. Ik was altijd onderweg of op reis.

Ik was door al dat reizen en harde werken, moe en uitgeput. De stress van het werk was extreem hoog. Migraine was er vaker wel dan niet. Het was tijd voor iets anders en ik wilde meer met mensen werken, andere helpen en impact maken.

Doordat ik veel sollicitaties afnam als creatief directeur, zag ik dat veel mensen niet op de juiste plek zaten in een bedrijf. Ze waren niet gelukkig in hun baan en dat moest anders vond ik! Ik startte in 1998 een Werving & Selectie bureau in Fashion & Lifestyle. Binnen een jaar stond er een bizarre business en groeide we de pan uit. Hoe kon dat?

Wij waren de disrupter in de markt. We werkten anders! We hadden een andere visie, de prijs was laag en we waren super snel! We kraakte de code die alle andere bureaus maar niet voor elkaar kregen. Binnen 3 jaar zat er een team van 10 mensen en al snel groeide de omzet naar 2 miljoen met een team van 16 mensen.

Toen barstte de economie in 2008....boem...binnen 1 dag gingen we van 650 opdrachten naar 300 opdrachten....Ik werd er niet heel blij van, je kunt je er iets bij voorstellen. Maar in de economische dipjaren 2008-2010, heb ik echt leren ondernemen. Ik moest namelijk onder grote financiële druk en stress, grote en moeilijke beslissingen maken.

Het was een Hell of a time, maar achteraf gezien waren dit mijn beste jaren als ondernemer ooit! Je leert er zo veel van, dat is zo mega waardevol. Het maakt je ook weerbaar en je weet weer waar je het allemaal voor doet!

Even een grote stap vooruit, april 2018 besloot ik te stoppen als directeur bij mijn bedrijf en stelde een bedrijfsleider aan. Ik wilde namelijk gewoon helemaal opnieuw beginnen! Ik hou namelijk van bouwen en dingen ontwikkelen van scratch. Ik zette een punt achter m'n oude bedrijf en startte zonder klanten en zonder ietseen nieuw bedrijf.

Het was doodeng, ik had even niets meer en ik voelde me ook enorm eenzaam. Niemand begreep dat ik klaar was met mijn oude bedrijf. Maar ik had het gezien..., been there, done it and done it again...ik was bored en had geen inspiratie meer. Uiteindelijk verkocht ik op 1 januari 2019 mijn bedrijf voor een goed bedrag.

Dat was heftig want ik deed mijn kindje weg, maar tegelijkertijd ook enorm krachtig omdat ik volledig voor mezelf koos en ik me enorm bevrijd voelde. Ik had behoefte om even helemaal terug naar de basis te gaan....en ik wilde weer doen waar ik passie voor had! Mensen helpen!

Dit keer wilde ik een bedrijf bouwen wat voor mij werkt en ik niet voor het bedrijf! Ook nu werken we weer heel veel online en passen we alle ervaringen toe die we afgelopen 30 jaar hebben geleerd en geloof me, dat voelt vertrouwd. Ik paste opnieuw dezelfde strategie toe en draaide in mijn eerste jaar €120.000 omzet en nu in mijn tweede jaar €250.000 omzet. Dankzij consistent zichtbaar te zijn en full focus te ondernemen. Maar ook om direct samen te werken met een team, o.a. Daisy, die je terugziet ziet in dit e-book.

Je kunt je voorstellen dat het een enorme reis is geweest afgelopen jaren en die kennis wil ik graag met jou delen. Bij ondernemen komt zoveel meer kijken dan alleen maar iets verkopen aan een klant. Er zijn zoveel stappen te nemen dat ik begrijp dat veel ondernemers niet zien waar ze op moeten focussen en daardoor stil vallen.

Ik neem je mee in de stappen die jij kunt zetten om een succesvol bedrijf neer te zetten. Ik ga je vertellen welke stappen dat zijn! Lees dus snel verder en ik neem je mee op reis.

STAP 1:

Ga DOEN!

STAP 1:

Ga DOEN!

60% van de ZZP'ers stopt binnen vijf jaar. Dat is nog al wat! En 1/3 daarvan in het 1e jaar. Shocking vind ik persoonlijk, maar begrijpelijk omdat niemand verteld hoe je kunt ondernemen.

Succesvol ondernemen komt niet zomaar aanwaaien en gaat niet vanzelf. Ik kan me nog herinneren dat toen ik in 1998 mijn website online ging zetten, ik echt dacht dat mensen me gingen bellen! Nu anno 2021 is dat nog steeds niet het geval! Inmiddels heb ik verschillende succesvolle bedrijven waarvan één in business coaching. We hielpen de afgelopen 2 jaar honderden ondernemers om hun bedrijf goed van de grond te krijgen en flink te laten groeien.

Ondernemen kun je leren! Wat wel handig is, is dat je dan een bewezen stappenplan hanteert. Anders zoek je zelf alles opnieuw uit, en val je in de vele valkuilen die ondernemen kent. Dat hoeft echt niet. Er is enorm veel gratis informatie waar je mee kunt starten.

Daarnaast is er vaak die belemmerende mindset van de ondernemer die je zegt:

-Je bent niet goed genoeg...

-Er zijn er al zoveel in jouw beroep die doen wat jij doet, waarom zouden klanten bij jou komen?

-Niemand zit op jou te wachten....

-Ben je echt waardevol? Je doet toch niets bijzonders...

Vandaar dat de eerste stap is: **Stop met aanrommelen en GA DOEN!**

Geef jezelf toestemming om fouten te maken, om zaken uit te proberen en leer van wat je aan het doen bent. Fouten maken is een MUST.

Als ik naar mezelf kijk, dan start ik vaak al voordat ik iets heb staan en voordat ik een dienst volledig heb uitgedacht. Onderweg ontwikkel ik het product en maak ik fouten, die herstel ik. Maar ik ga wel door! Zeggen klanten "Nee" tegen een dienst? Dan vraag ik aan de klant, wat heb je dan wel nodig? Zo draai ik aan de knoppen van mijn dienst.

Dat is waarom we altijd als een Tornado aan de slag zijn in ons bedrijf. **We doen!** Weet dat je niet de beste hoeft te zijn in je vak. Er is namelijk altijd iemand beter dan jij en dat is oke! Er zijn altijd klanten waar jij een toegevoegde waarde voor bent en die klanten waar jij mee aan het werk wil! **Geef jezelf toestemming om te DOEN en maak fouten daar groei je van!**



QUOTE

*"The true
entrepreneur is a
doer"*

by Nolan Bushnell

STAP 2:

Go niche!

STAP 2:

Go niche!

Ik zie bij veel van mijn klanten een hele mooie eigenschap en dat is je bescheiden opstellen naar klanten! Ze luisteren en willen de klant graag helpen. Alleen daar ligt een hele grote valkuil. Ze willen namelijk iedereen helpen! Zoveel mogelijk mensen....

Helaas werkt het niet zo. Jij kunt niet iedereen helpen omdat niet iedereen op zoek is naar jou. **Klanten zoeken namelijk heel specifiek** naar iemand die heeft meegemaakt wat zij nu meemaken. Jouw klant heeft een probleem/pijn/verlangen en die klant wil graag dat dit wordt opgelost. **Hij/Zij zoekt iemand die hem/haar begrijpt**, die heeft meegemaakt wat zij meemaken.

Vandaar dat **we heel specifiek kunnen zijn in WIE we willen helpen!** Zodat jij ook echt jouw toegevoegde waarde aan de klant kunt overbrengen en diegene ook echt geholpen wordt. Want stel... iedereen komt naar jou toe...dan kun jij dat werk ook helemaal niet aan!!!

Om echt een goed lopend bedrijf te hebben, heb je maar **100 MEGA goede klanten** nodig, om een succesvol bedrijf te hebben.

Daarnaast **hoe kleiner je doelgroep, hoe specifiek en krachtiger jouw boodschap aankomt bij jou ideale klant.** Jouw specifieke klant herkent zich in jou oproep en voelt zich daartoe aangetrokken. Als jij hem/haar kunt vertellen hoe zij van A naar B komen, jij uitlegt hoe jij dat gedaan hebt, dan maak je echte verbinding met jouw klant. Doordat jouw verhaal resoneert met hem/haar, vertrouwt de klant jou en hij/zij wil graag met je aan het werk!

Ze gaan jou zien als de expert in je vakgebied en daarmee schakel jij je concurrentie uit!

Het is dus belangrijk dat je nadenkt over wie jij het beste kunt helpen. Maar ook van welke klant jij nu echt energie krijgt en jij gepassioneerd mee aan de slag wilt gaan. We willen dat jij blij wordt van je klanten en dat je vol energie je bedrijf leidt, elke dag.

Werk je met klanten waar jij niet blij van wordt, dan wordt het meer lijden...en dat geeft stress en onrust. Vandaar dat het **belangrijk is dat jij werkt vanuit je passie. Waar gaat jouw hart van flikkeren en vlammen en wordt jij geïnspireerd?**



QUOTE

Passie verveelt nooit!

STAP 3:

*Spreek de taal van
jouw klant*

STAP 3:

Spreek de taal van jouw klant

Ik zie dagelijks websites, teksten en hoor uitspraken die niet concreet zijn...

Als jij gestresst bent omdat je kinderen nu thuis zitten en jij thuis les moet geven, ze niet willen luisteren omdat ze eigenlijk gewoon lekker willen spelen...

denk je dan: Laat ik eens in m'n kracht gaan staan?

Of je wordt s' nachts wakker omdat het je allemaal te veel wordt op dit moment...denk je dan: hoe kan ik me sterker voelen? Of hoe kom ik weer goed in m'n vel te zitten?

Of je bent op van de stress...denk je dan: hoe kan ik op m'n intuïtie vertrouwen? euhhhm... nee toch? Die uitspraken zijn dus niet concreet.

Klanten hebben geen idee hoe die uitspraken voelen...! En juist hier zit jouw kans. Hoe voelt die klant, zijn pijn? Welke woorden gebruiken zij dan? Zet die op je site! Gebruik dus de woorden en de taal van je klant, zodat hij/zij zich daarin herkent. Jouw taalgebruik past bij hoe zij zich echt voelen.

Weet dat het niet om jou gaat maar om de oplossing die jij jou klant aanbiedt. Die klant wil gehoord worden en wil weten of jij hem/haar begrijpt.

Begrijpen doe je door de juiste woorden te gebruiken zodat dit resoneert met jouw klant.

Als je in de woorden gaat communiceren van je klant, dan zal zij/hij denken: dit...dit ben ik...hoe kan zij dat nu weten? Zo voel ik me precies!

Zelf stel ik mijn klant vragen in mijn taalgebruik met letterlijk de woorden die de klant mij doorgeeft. Dan weet ik zeker dat ik de juiste taal spreek en klanten zich met mij verbonden voelen. Als die verbinding er is en de klant herkent zich in mij, dan is de eerste stap gezet.

De klant gaat je vertrouwen en alleen als de klant jou vertrouwt gaat die bij je kopen!



QUOTE

*Every Customer is
not your client!*

SETH GODIN

STAP 4:

*Deel jouw eigen
verhaal*

STAP 4:

Deel jouw eigen verhaal

Ik zie bij klanten een aantal obstakels om hun (online) bedrijf te bouwen! Een van de grootste uitdagingen voor een klant is zichtbaar zijn! **Je verhaal delen via je site, social media of een nieuwsbrief.** Of wat dacht van een webinar of podcast...doodeng toch? Wat zouden anderen daar van vinden? Wat zouden mijn ouders ervan vinden? Mijn familie en mijn vrienden...dit is vaak één van de grootste belemmeringen van een ondernemer.....Wat vindt een bekende daarvan?

Je voelt het al toch, van binnen...je maag draait om....oja...shitzichtbaar zijn met mijn verhaal en mijn proces...ik lig liever met een deken over m'n hoofd in m'n bed!

Zelf ben ik daar in het begin ook geen held in geweest. Zichtbaar zijn en vertellen wat nu je obstakel is een waar je tegenaan loopt. Toch heb ik ondertussen geleerd om dit te doen, maar ook ik moet hier nog veel beter in worden! Ik kan je vertellen, klanten willen zien dat jij ze begrijpt en dat jij dezelfde problemen hebt! Weet je nog? Luisteren, inleven en de taal van de klant spreken. Als klant zijnde wil jij zien, wie is Francina...kan ze me wel echt helpen? Of is het weer een marketing praatje van de zoveelste business coach.....

Klanten willen weten of jij echt dé persoon bent om hen van hun probleem af te laten komen! Om klanten te overtuigen moeten zij met je willen samenwerken en meerdere keren zien en voelen.

Wat is jouw visie, jouw mening, jouw persoonlijkheid en jouw waarden?

Laat daarom zien wat jij meemaakt en laat zien waar jij nat ging! Geef ze gratis tips, help ze met jouw ondernemersreis te delen en wees gewoon open en transparant.

Geloof me, ik deel echt niet alles met mijn klanten, maar klanten moeten zich wel veilig bij je voelen en willen een compleet beeld van je hebben, hoe jij zaken oplost.

Het makkelijkste is om je klant mee te nemen in je dag en in je proces. **Geef ze een kijkje achter de schermen en deel je successen maar ook je faillures! Dat maakt je echt!**



QUOTE

Als je zaken wilt aantrekken, zorg dat je onuitstaanbaar aantrekkelijk bent, deel je verhaal!

STAP 5:

*Logische product en
prijs opbouw*

STAP 5:

Logische product en prijs opbouw

Bij veel ondernemers die ik begeleid zie ik veel producten/diensten voorbij komen. Vaak niet logisch qua prijs maar nog onlogischer hoe hun producten/diensten piramide is opgebouwd. De klant kan zo nooit ruiken, proeven en voelen aan je. Dit is iets wat wel belangrijk is, want een klant zal niet vanaf dag 1 bij je instappen en met je aan de slag gaan.

Zoals je weet ben ik heel lang geleden Creative Manager geweest en voor ons was het toen al logisch om met een prijs- en productpiramide te werken. Dit zetten we ook op dit moment in om onze klanten te laten zien dat dit een must is, zodat je met je ideale klant aan de slag kunt gaan en dat een klant op verschillende niveaus kan instappen.

Nu zie ik veel klanten kampen met:

- Een overload aan producten en diensten, maar geen logische opbouw.
- Diensten waarbij ondernemers nog steeds met uurtje factuurtje werken.
- Of helemaal geen aanbod van diensten/producten, omdat ze maar blijven twijfelen over wat ze moeten aanbieden aan hun klant.

Om te zorgen dat jouw klant met je wilt werken, is een logische opbouw van prijs en product een must. Zelf hanteer ik onderstaande piramide, waarbij ik upsells en downsells hanteer.

Belangrijk is dat jouw klant kan kennis maken op elk level. Niet iedereen voelt zich direct verbonden aan je op je VIP niveau. Sommige klanten hebben nu eenmaal langer de tijd nodig en willen de kat uit de boom kijken. Door op een laagdrempelige manier kennis te laten maken, kan jouw ideale klant met je aan de slag gaan. Gun je klant die ruimte.

Door verschillende lagen te hebben in je prijs en product opbouw kan de klant zijn eigen route bepalen.

Biedt niet te veel aan, want dan krijgt de klant keuzestress. Uiteindelijk gaat hij/zij dan ook niet met je aan de slag, omdat ze dan geen idee hebben waar ze moeten beginnen.

Zorg voor een logisch en smal dienstenpakket, zodat het voor jou logisch en overzichtelijk is maar ook voor je klant.



QUOTE

*Maak een
onweerstaanbaar
aanbod waar jouw
ideale klant geen
NEE tegen kan
zeggen!*

TONY ROBBINS

STAP 6:

Consistent zichtbaar

STAP 6:

Consistent zichtbaar

Ik zie veel ondernemers NIET zichtbaar zijn ...

Niet op Social Media, niet via advertenties, niet via nieuwsbrieven en niet door actief contact te leggen met klanten.

Als jij niet zichtbaar bent, hoe zouden klanten dan kennis met je kunnen maken?

Dacht jij ook toen jij je website live zette, dat klanten je "out of the blue" zomaar gaan bellen en je zomaar de opdracht gunnen?? Nee dus zo werkt het niet!

Heel veel ondernemers vinden hun eigen dienst, oplossing of product geweldig!

Willen dit heel graag aanbieden aan hun klanten, maar willen zelf geen zichtbaarheid geven aan hun product/dienst.

Dat komt omdat zij zich vereenzelvigen met hun product/dienst! En daar gaan ze de mist in.

Zonder klanten geen bedrijf. Als je ondernemer bent geworden, wees je bewust dat sales en marketing 50% is van je activiteiten die je te doen hebt als ondernemer. Wil jij het zelf niet doen, dan kan je dat natuurlijk uitbesteden!

Ben je trainer, coach of consultant dan zie jij jezelf vaak als product en daar wil ik hem omdraaien..

Zorg dat jij je dienst/product zichtbaar maakt op social media, via je site en nieuwsbrief. Doe dit elke dag. Is dit te veel? Doe het dan minimaal 2x per week. Zodat klanten je kunnen volgen. Jij laat zien WAT je doet en WELKE oplossing je hebt. Jij hoeft dan niet zelf in de schijnwerpers te staan. We verkopen namelijk je dienst/product, je oplossing!

Die oplossing daar moeten ze in geloven, die gaan ze afnemen en daar gaan ze JA op zeggen. Jij bent er alleen om sympathie mee te krijgen. Als ze je sympathiek vinden, dan kopen ze je product/dienst. Ze willen zich herkennen in je verhaal. Aardig gevonden worden hoeft niet, kijk naar mij. 9 van de 10 keer vinden klanten me een draak... ik raak ze in het hart, maar zet ze aan tot actie. Daardoor maken ze stappen. Aardig vinden ze me soms niet, dat is ook niet mijn taak als business coach ;-).

Wel deel ik mijn verhaal hoe ik ben begonnen en hoe ik succesvolle bedrijven heb neergezet. Dat resoneert bij de klant en dan krijgen ze vertrouwen, dan gaan ze pas kopen!



QUOTE

"Don't wish it was easier, wish you were better."

JIM ROHN

STAP 7:

*Klanten krijgen via
een salesfunnel*

STAP 7:

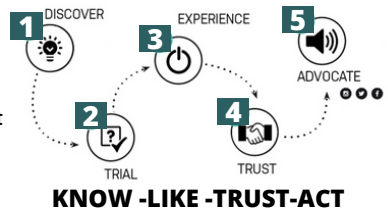
Klanten krijgen via een salesfunnel

Jij hebt vast al bij heel wat business coaches e-books gedownload, webinars bekeken en verschillende nieuwsbrieven aangevraagd. Je krijgt een overlaadt aan informatie en je ziet door de bomen het bos niet meer! Logisch.

Er wordt van alles gezegd en dat kunnen tegengestelde berichten zijn. Wat belangrijk is, is dat je weet dat er verschillende mogelijkheden zijn om klanten te krijgen.

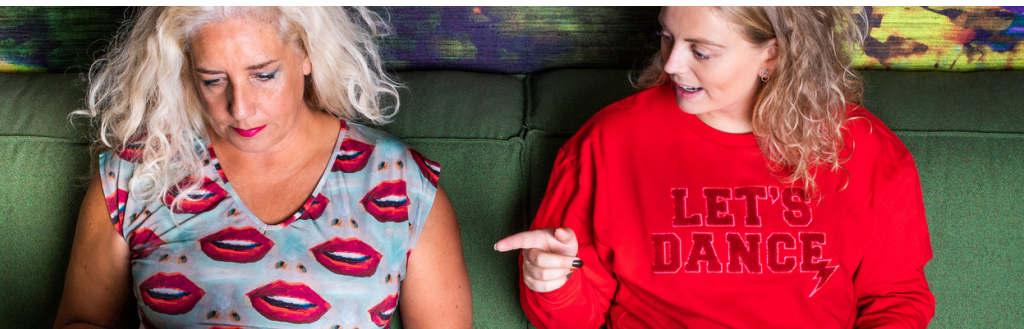
Online klanten krijgen is belangrijk omdat jij daar niet altijd zelf actief bij hoeft te zijn. Zo kun je klanten werven als je aan het slapen bent door bijvoorbeeld met een salesfunnel te werken. De klant wil namelijk kennis met je maken, dat zij kan voelen of jij de juiste persoon voor haar bent, om haar van haar probleem/pijn of verlangten te laten afkomen. Pas als de klant vertrouwt met je is zal ze overgaan tot aankoop.

Klanten willen je leren kennen



Door met een salesfunnel te werken kan de klant eerst kennis met je maken, dan kan die je gaan volgen op bijvoorbeeld social media en YouTube. Daar kan die je likes geven. Door je kennis op dit soort platformen te delen gaat de klant je vertrouwen. Een klant maakt namelijk een reis door jouw diensten en producten heen. Zoals ik al schreef, pas als de klant weet dat jij hem van A naar B kunt brengen, dan pas is hij/zij klaar om iets bij jou te kopen. Pas dan gaat die over naar "act", oftewel een koopbesluit.

Niet iedere ondernemer wil met een salesfunnel werken. Ze denken dat dit ingewikkeld is en moeilijk. Daarnaast willen ze klanten vaak niet tot overlast zijn...oftewel, ze zijn te bescheiden om zichtbaar te zijn. Hierdoor ziet de klant je juist niet en krijgen dus geen vertrouwen om met je in zee te gaan. Als jij met een salesfunnel gaat werken, zorg dat je waarde levert. Als je waarde levert dan ziet de klant GRAAG je volgende mail tegemoet. Hoe vaker een klant met je in aanraking komt, hoe sneller die overstap gaat om bij je te kopen. Ga daarom echt met je salesfunnel aan de slag en zorg dat jouw ego je niet belemmerd door TE bescheiden te zijn en je kennis of producten niet te willen delen.



QUOTE

"If you're not taking care of your customers, your competitor will."

Bob Hooley

STAP 8:

Positieve mindset

STAP 8:

Positieve mindset

Wat is mijn grootste geheim om succes vol een business op te zetten? Dan staat deze op nummer 1, een positieve mindset! Ik kijk naar wat wel kan! Ik focus me niet op wat niet kan of op mijn angsten en belemmeringen. Die gaan mij niet brengen waar ik naar toe wil.

Als je echt je dromen en doelen wilt najagen dan kan ik je meegeven dat jij je echt anders zal moeten gaan gedragen. Dat is best een uitspraak, begrijp ik. Ik zal het uitleggen.

Als je op een bepaalde manier naar je business kijkt met bijvoorbeeld angst om zichtbaar te zijn, je voelt je kwetsbaar en je bent bang, want wat zal mijn zus er wel niet van denken... dan zal je ook naar die angst handelen! Oftewel je bent niet zichtbaar, je bent niet jezelf, je komt niet in actie en het resultaat is dan ook matig of zelfs slecht. Je verkoopt niet omdat je niet zichtbaar bent, mensen kennen jou niet, je verhaal niet en je product niet.

Wil je echt iets bereiken en wil jij nu er echt voor gaan, dan is het aan jou om dit gedrag te doorbreken. Je zal een andere Identiteit moeten gaan aannemen, wil je succesvol worden.

Je zal die nieuwe persoon moeten ZIJN! (be it, own it), voordat je de nieuwe situatie kan claimen en hebben. Je moet dus al handelen vanuit hoe jij graag wilt zijn in de toekomst.

Jouw bedrijf heeft die visie nodig en wil graag groeien. Jij zelf blijft hangen in je angsten en belemmeringen. Dus mijn antwoord is: **GA DENKEN EN HANDELEN ALS EEN BEDRIJF.** Start gewoon met kleine stapjes. Stop met "kutten" en "ga doen!"

Dat klinkt misschien niet aardig en dat is de bedoeling! Ik wil namelijk dat die emotioneel binnenkomt, zodat je begrijpt dat jij zelf je belemmering bent dat jou bedrijf niet groeit.

Ik zou je willen uitnodigen om je droom/doel te visualiseren en dan daar naar te handelen "BE" en ga handelen zoals die nieuwe persoon dat zou doen, als jij je doel al behaald zou HEBBEN. Je gaat dan namelijk de juiste dingen aantrekken en kan je de juiste beslissingen nemen. Wat heb je nodig om daar te komen en welke stap kan je dan als eerste zetten?

Je kunt dan KIJKEN naar je droom, je voelt je van binnen geweldig, je handelt naar aanleiding van dat toffe, positieve gevoel en al wetende dat je jouw doel hiermee bereikt. Je kunt je voorstellen dat je dan geheel andere resultaten krijgt!



STAP 8:

Positieve mindset

Daarnaast hou je er een mega goed gevoel aan over. Zo wordt je weer meer zelfverzekerd en blijf je op die manier handelen! Zo stapel je resultaat na resultaat.

Als je in die flow werkt, dan ga je als een Tornado en bereik je veel in een korte tijd. Als je ons volgt dan zie je dat wij dat ook doen. En ja we maken ook fouten, maar dat is helemaal oké, want daar leer je van! Geef je zelf daar toestemming voor.

Zonder fouten maken zou het leven oersaai zijn! Van fouten maken wordt je scherper en wordt je beter. Je kunt namelijk zaken verbeteren en zo krijg je weer beter resultaat en ben je weer succesvoller.

Vaak hoor je mensen zeggen, ik ben toe aan een nieuwe uitdaging. Wat ze eigenlijk zeggen is dat ze genoeg ervaring hebben met het oude en iets willen leren. Als je toe bent om iets nieuws te leren en te groeien, dan hoort fouten maken daarbij. Anders is het geen uitdaging....dan had je die kennis al. Een uitdaging is dus iets wat je nog niet kunt.

Daarnaast laat je coachen! Dat doe ik zelf ook. Natuurlijk heb ik onzekerheden, net als jij. Ik ben daar alleen heel duidelijk in en geef dat toe. Ik zoek voor dat specifieke gebied dan altijd een coach die mij helpt stappen te nemen. Ik werk alleen met de beste coaches en als ik dan weer duizenden euro's overmaak aan mijn coach, doet het me pijn in m'n portemonnaie! Ik weet dat als ik een coach goed betaal, dan neem ik hem serieus en wil ik zelf er ook alles eruit halen. Dat is waarom gratis informatie vaak bij klanten niet werkt, omdat zij dat minder serieus nemen! Als je betaald dan ga je er aandacht aangeven en doe je echt iets met de informatie die je krijgt! **If you pay, you will pay attention!**

Nog een laatste en belangrijke tip om stappen te nemen: focus op jezelf! Als jij iets aan het ontwikkelen bent en jij bent midden in het proces, stop dan met constant op je Instagram of LinkedIn te kijken. Dat maakt je onzeker en dat maakt dat jij te veel jezelf gaat vergelijken met andere! Iets wat geen toegevoegde bijdrage levert aan jouw bedrijf. Stop daar mee! Creëer waarde voor je klanten, dat is namelijk wat belangrijk is en geniet van je reis als ondernemer! Ondernemen is namelijk het leukste wat er is!



QUOTE

*If you pay,
you pay attention!*

B O N U S

Ben je enthousiast geworden en wil jij ook meer omzet genereren en meer impact hebben?



**Volg mijn online video Training:
Full Focus op jouw omzetdoel af!**

deze training is al door meer dan 100-den ondernemers gevolgd!
Hierin leg ik stap voor stap uit hoe jij:



Stap 1 hoe stel je heldere doelen op, zodat je weet wat je echt wil en jij daar ook echt aan kunt gaan werken.



Stap 2 Start with the end in mind! In welke fase zit je in je bedrijf en welke producten/diensten horen daarbij? Op welke omzet wil jij je focussen en hoeveel geld heb je nodig om die dromen dan echt waar te maken? Hoe zit je producten piramide in elkaar



Stap 3 Vertel ik je hoe je actief je **KIJK** op je leven kunt veranderen en anders kunt gaan **DOEN**, en je **ANDER RESULTAAT** krijgt, zod.at je ook echt je doelen en je omzet gaat bereiken

BONUS

Ben je enthousiast geworden en wil jij ook meer omzet genereren en meer impact hebben?



✓ **Stap 4** Maak een overzicht van je producten en een plan hoe jij je omzet gaat genereren. Ook gaan we nadenken wat je anders kunt doen om meer klanten te krijgen zodat jij je droomomzet kunt gaan bereiken.

✓ **Stap 5** Hoe je keuzes kunt maken waar je als eerst aan gaat werken, zodat je plannen ook in DOEN omgezet gaan worden. Ook laat ik je zien hoe je heel simpel een jaarplan kunt maken met kwartaal doelen.

Daardoor ga je elk kwartaal bepalen wat je te doen hebt om je droomdoel en droomomzet te bereiken

✓ **Dit instap programma biedt ik normaal aan voor 97,- euro op de site!**

Jij kunt deze training HIER aankopen voor 27,- euro.

Dus ben je klaar met aanrommel en wil je echte stappen met je business zetten? Start dan met deze training. Als bonus krijg je mijn 3 basis templates die mij van 0-250k hebben gebracht en die ik zelf dagelijks inzet

CLICK HERE



**JIJ KUNT OOK
SUCCESVOL
JE BEDRIJF BOUWEN!**

**IK HEB ZELF NORMALE EN
BESCHEIDEN KLANTEN
DIE NIET OPGEGROEID
ZIJN IN RIJKDOM!
ZE ZIJN
"GEWONE" MENSEN
MET DROMEN.
DIE ZE ZELF HEBBEN
GECREËERD MET
BEHULP VAN MIJN
SUCCES METHODE.**

Wat vonden andere ervan:

TESTIMONIAL

"Deze **training voor bedrijven**, was geweldig, gaaf, cool, inspirerend en energie gevend! Ik heb ontzettend genoten. Niet alleen omdat de groep zo vertrouwd voelde en iedereen mij inspireerde, maar ook omdat ik me volledig in de watten gelegd voelde. We keken naar mijn strategie. En **echt geweldig dat ik nu ook een plan en een planning heb**, waar ik vandaag meteen (met energie behoudende mate) mee aan de slag ga!"



Jennifer Colajezzi
Intuitive Interior Design

Wat vonden andere ervan:

TESTIMONIAL

Ik heb nu echt plan van aanpak!

"Ik heb een super leerzaam.

**De tips die jij mij gegeven hebt
kon ik gelijk toepassen en de
doelen staan nu letterlijk**

helder voor mijn ogen, recht
tegenover mijn bureau geplakt op
het raam. Ik kijk uit naar mijn
komende jaar, maand en week,
terwijl ik eerst ongeveer andersom
werkte; dag, week, maand."



Tessa Koops - Designer

Wat vonden andere ervan:

TESTIMONIAL

"Ik liep wat vast in mijn bedrijf en was op zoek naar een **business coach en coaching voor bedrijven**. Maar hoe vind je een goede coach waar het ook nog eens mee klikt? Via een vriendin ben ik bij Francina terechtgekomen en daar heb ik vanaf dag één geen seconde spijt van gehad. Francina inspireert en motiveert mij, maar houdt me ook heel scherp. En dat is zo fijn als je zzp'er bent. Ze heeft ontzettend veel ervaring en zegt waar het op staat. En daar houd ik van. Ik wil immers groeien en of je het wil geloven of niet, **sinds ik het coachingstraject bij Francina volg, groeit mijn bedrijf.**"



Sandra van der Meulen -
Sandrinos Fotografie

Tijdens de live trainingsdag voor bedrijven op 14 november heb ik **Francina voor het eerst** mogen ontmoeten en wauw! **Wat een powerhouse! Enthousiast, vol energie, oprecht, hart op de tong en eerlijk.**

Een vrouw die niet schroomt om te zeggen hoe het is, maar wel met een warme ondertoon.

Precies wat bij mij, als ondernemer en mens, past. De coaching die Francina aan ondernemers geeft was ontzettend goed voorbereid. Francina en Daisy hebben mij naar huis laten gaan met bakken energie, inspiratie, vertrouwen, helderheid, inzichten en een 'Fuck yes! Ik ga dit doen!' gevoel. Bedankt beide, ik ben een dankbaar mens!



Jennifer Leijendekkers -
De Dansformule

Wat vonden andere ervan:

TESTIMONIAL

300 tot 350% plus als omzet draaien!

"Aanvankelijk dacht ik toen je vertelde dat je de product-piramide ging behandelen. *Ja maar, ik weet toch wel wat mijn diensten zijn.* **Maar de openbaring kwam na het invullen van omzetdoel en waarop te focussen om dit te behalen.** Topdown werken en je laaggeprijsde diensten voor promotie gebruiken. Daar werd ik echt heel blij van. Niet alleen **verdubbelen maar 300 tot 350% plus als omzet draaien.** Wauw!



Percy van de Werve -
Studio Inside Out

Wat vonden andere ervan:

TESTIMONIAL

Alleen was het me écht niet gelukt!

"Mijn plannen-op-behangrol hangen in mijn kantoor, mijn jaarplanning is ingevuld en ik werk dagelijks aan mijn doelen. Met een gezonde dosis spanning, maar vooral ook met heel veel enthousiasme. Want **die gedachten flarden zijn eindelijk omgezet in een werkbare strategie**. Ik zeg het niet graag, maar dat was me alleen écht niet gelukt!"



Adine Versluis -
Money Mind Academy

DANKJEWEL!



Dankjewel voor het lezen van mijn e-book.

Ik hoop dat je er echt mee aan de slag gaan en dat je er heel veel inspiratie uit hebt kunnen halen.

Ik hoop dat je echt gaan **DOEN** en je niet meer laat belemmeren door je angsten en jouw indentiteit.

Ik heb nog wel een vraag aan je: Wil je me laten weten welke stap of actie je nu als eerste gaat nemen. Om dichterbij je doelen te komen en zo je droom leven te leiden!

mail me:

francina@masteryourbusinessmoves.nl

En Connect op:

Clubhouse: [@mybusinessmoves](#)
Instgram:

[@masteryourbusinessmoves](#)

Youtube: [Masteryourbusinessmoves](#)

Linkedin: [Francina van den Berg](#)

CLICK HERE



KOOP HIER:

Full Focus op jouw omzetdoel af!
Slechts voor 27,-