

A portrait of Meriam Slijkerman, a woman with long, wavy, light brown hair and green eyes, wearing a dark blue top. She is smiling slightly. The background is blurred, showing what appears to be a wall with some artwork. The portrait is framed by a light pink border.

M

Meriam
Slijkerman

5 SUPERSLIMME EN BEWEZEN STRATEGIEËN

waarmee je jouw omzet vertienvoudigd
in de helft van je werkuren!

INHOUD

- Inleiding	03
- High end ondernemen is een keuze!	06
- Pak je leiderschap, claim je expertstatus	08
- Massa versus high end klanten	10
- Tijd is kostbaar	12
- 5 superslimme en bewezen strategieën waarmee je je omzet vertienvoudigd in de helft van je werkuren	13
- Strategie 01 Keep it simple - less is more	14
- Strategie 02 Productiseer je diensten	17
- Strategie 03 Werken met programma's	20
- Strategie 04 Groot denken	23
- Strategie 05 Hoge prijzen vragen	26
- Vicious circle: Lage prijzen versus hoge prijzen	29
- Jouw bedrijf ten dienste van jouw ideale 'high end' leven	30
- Durf jij te kiezen voor jouw ideale leven?	33
- Over Meriam	35

INLEIDING

Als ambitieuze ondernemer ben je altijd bezig met hoe je jezelf en je bedrijf kan door ontwikkelen. Je wilt vanuit jouw visie klanten op de allerbeste manier helpen, heel goed verdienen maar ook veel vrije tijd hebben. Je wilt ondernemen vanuit vrijheid en autonomie en zelf regie kunnen voeren op je tijd, klanten en inkomsten.

Niet hoeven kiezen tussen je gezin of je werk. Jezelf geen slaaf voelen van je eigen onderneming, maar kunnen kiezen op welke manier jij je tijd indeelt en met welke klanten jij werkt. Het doen op jouw manier onder jouw voorwaarden met daarbij passende waardering.

3

Het klinkt te mooi om waar te zijn en veel ondernemers worstelen hiermee. Zij:

- Werken heel veel uren per week.
- Hebben jaar in jaar uit dezelfde inkomsten. Het lukt hen niet de 100.000 euro grens te doorbreken of door te groeien naar 1 miljoen.
- Voelen zich afhankelijk van klanten.
- Voelen aan alle kanten dat er meer in hen en hun bedrijf zit dan dat er nu uitkomt, maar missen de handvatten of focus om dit te realiseren.
- Ondernemen op de automatische piloot en worden niet meer uitgedaagd in hun ondernemerschap.

Zelf worstelde ik ook. Toen ik een aantal jaar geleden opnieuw zwanger werd, was ik eraan toe om andere keuzes te maken. Jarenlang had ik 60 uur gewerkt, met veel plezier trouwens, maar ik wilde het anders. Ik besepte dat wij niet allemaal 80 worden in het leven. Ik wilde ondernemen vanuit kwaliteit en rust, zodat ik tijd had voor andere dingen die ik belangrijk vond in mijn leven. Ik had een nieuwe uitdaging:

HOE COMBINEER IK AMBITIE, MET HEEL GOED VERDIENEN & VEEL VRIJE TIJD!

Ik wist dat het nodig was om een aantal veranderingen door te voeren in mijn bedrijf en ten aanzien van mijn ondernemerschap. Het was tijd om door te groeien, maar hoe? Ik maakte kennis met HIGH END ondernemen. Had nog nooit gehoord van de term, maar “Meer verdienen in minder tijd!” sprak mij meteen aan. Toen ik mij verder ging verdiepen raakte ik steeds meer enthousiast:

4

“Werken met klanten onder mijn voorwaarden”,
zou dat echt kunnen?

“Slim werken i.p.v. hard werken”
klinkt logisch, waarom heb ik dat niet eerder bedacht?

“Alle tijd en rust hebben om klanten op de allerbeste manier te helpen en passende waardering te krijgen”
dat wil toch iedereen!



5

HIGH END ondernemen zou wel eens het puzzelstukje kunnen zijn waarmee ik mijn bedrijf naar het volgende niveau til.

- Op hoog niveau ondernemen, waarbij je kiest voor KWALITEIT (HIGH END diensten en werken met de allerbeste HIGH END klanten) i.p.v. je te richten op de massa.
- Het EFFECTIEF inrichten van je bedrijf zodat je bedrijf ten dienste staat van jouw ideale leven en niet andersom.

Dit past bij mij! Het voelde als een warme jas die meteen als gegoten zit, maar nu de volgende stap: Het daadwerkelijk realiseren! Ik had handvatten nodig en besloot het te leren!

HIGH END ONDERNEMEN IS EEN KEUZE!

Laat mij voorop stellen dat HIGH END ondernemen vraagt om keuzes te maken. Aan keuzes kleven ook consequenties, maar hierover straks meer. Eerst even terug naar wat je meestal als ondernemer leert.

Wanneer je als ondernemer start met je bedrijf dan leer je eigenlijk altijd om zoveel mogelijk klanten te werven, je prijzen marktconform af te stemmen en je werkzaamheden te verrichten middels een vaststaand uurtarief.

6

Ik zal de laatste zijn die zegt dat je hiermee niet goed kan verdienen. Zelf heb ik jarenlang uurtje factuurtje gewerkt en had een goed inkomen. Maar jij leest dit E-book omdat je verder wilt. Je wilt de volgende stap maken in je ondernemerschap en doorgroeien met je bedrijf. Uurtje factuurtje blijven werken is niet voldoende om die grote stappen te maken met je bedrijf waardoor je ECHT bereikt wat je wilt. Waarom niet?

HET UURTJE FACTUURTJE MODEL:

- Daagt je uit om harder en meer te gaan werken als je meer wilt verdienen. Maar dit wil je juist niet je wil juist “MEER VERDIENEN IN MINDER TIJD”.
- Is erop gericht om klanten te laten betalen voor jouw tijd i.p.v. het resultaat. Verkeerde prikkel! Tijd is kostbaar en het gaat om



de resultaten. Klinkt eigenlijk heel logisch als je erover nadenkt, toch doen we het niet. Wanneer je de stap wilt maken naar een hoger segment klanten, is het nodig je te focussen op de resultaten. Deze high end klanten zijn niet geïnteresseerd in jouw tijd, maar puur in welke RESULTATEN (transformatie) het hen oplevert. Het liefst in zo min mogelijk tijd want zij hebben het druk.

En dan marktconforme prijzen vragen of je prijzen afstemmen op de concurrentie. Misschien een kritische vraag maar waarom zou je dit willen?

PAK JE LEIDERSCHAP, CLAIM JE EXPERTSTATUS!

Rekening houden met de concurrentie en je prijzen marktconform afstemmen maakt je een volger.

Wanneer je echt door wilt groeien naar een hoger niveau is het nodig je leiderschap te pakken. Leaders zijn visionairs, hebben een heldere visie en leiden klanten naar fantastische resultaten.

STEL JEZELF ONDERSTAANDE 3 VRAGEN:

- 1 Waar sta jij voor?
- 2 Wat is jouw missie?
- 3 Welke visie hanteer jij om fantastische resultaten te behalen?

Je leiderschap pakken vraagt MOED, DURF EN LEF. Het is niet altijd makkelijk, maar wel nodig om door te groeien met je bedrijf. Vooral in begin kan dit spannend zijn. Je bent kwetsbaar, mensen vinden er iets van als je jezelf zichtbaar maakt en uitspreekt. Maar dit is juist wat je wilt en wat nodig is!

Jij hebt jarenlange ervaring, heel veel kennis en ontzettend veel passie. Jij kan klanten op een fantastische manier helpen en het is tijd je te POSITIONEREN en je EXPERTSTATUS te claimen.

M

Meriam
Slijkerman

“Wees een leider
en breng je klanten
naar fantastische
resultaten.”

MASSA VERSUS HIGH END KLANTEN!

Bedenk eens voor jezelf:

Help jij liever 1000 klanten voor 100 euro
of 10 klanten voor 10.000 euro?

In beide gevallen zet je 100.000 euro om, maar het richten op massa vraagt veel uren en hard werken terwijl het richten op specifieke goede klanten maakt dat je alle rust en tijd hebt om klanten goed te helpen. Nog beter is het natuurlijk om 10 of 20 klanten voor 25.000 euro of 50.000 euro te helpen, maar de kern is helder. Het loont ontzettend om je te richten op de allerbeste en allerleukste klanten. Oftewel jouw ideale klant.

In gesprek met ondernemers worden zij altijd super enthousiast als wij dit bespreken. Maar ook ontstaan vaak meteen een aantal belemmerende overtuigingen:

- Hoge prijzen gaan klanten nooit betalen!
- Mijn aanbod is niet goed genoeg!
- Klanten in een hoger segment stellen hele hoge eisen!
- Ik heb als ondernemer niet genoeg kennis en/of ervaring om deze klanten een naar grote resultaten te helpen.

Uiteraard had ik deze overtuigingen ook in het begin. Interessant is het dat ik geleerd heb dat het tegendeel waar is. Klanten op een hoger niveau, investeren snel, nemen hun eigen verantwoordelijkheid, kunnen

snel schakelen waardoor het enorm leuk en uitdagend is om met hen te werken en hoge prijzen vragen is heel goed mogelijk!

Hoge prijzen vragen is een van de succesfactoren om veel meer te verdienen in minder tijd. Hier vertel ik straks meer over, maar met alleen het vragen van hoge investeringen kom je er niet. Je belooft de klant grote transformatie, grote resultaten. Zij willen hiervoor zeker de investering betalen, maar het moet deze investering wel helemaal waard zijn.



TIJD IS KOSTBAAR!

Zowel jouw tijd als tijd van klanten. Het vraagt dus een zeer nauwe afstemming op elkaar waarbij kwaliteit altijd voorop staat.

Je vraagt je misschien nu af: “HOE DAN?” Makkelijker gezegd dan gedaan!” Het is inderdaad niet makkelijk om een high end aanbod in de markt te zetten, maar het goede nieuws is: “Je kunt het leren!”

Om je alvast op weg te helpen deel ik graag 5 superslimme strategieën die mij, en andere ondernemers, hebben geholpen om veel meer te verdienen in minder tijd en mijn omzet te vertienvoudigen in de helft van mijn werkuren.

12

Laten we hier samen eens verder naar kijken:

5 SUPERSLIMME EN BEWEZEN STRATEGIEËN WAARMEE JE JE
OMZET VERTIENVOUDIGD IN DE HELFT VAN JE WERKUREN

01

LESS IS MORE

02

PRODUCTISEREN

03

WERKEN MET PROGRAMMA'S

04

GROOT DENKEN

05

HOGЕ PRIJZEN VRAGEN



M

STRATEGIE 1

Keep it simple - less is more

STRATEGIE 1:

KEEP IT SIMPLE – LESS IS MORE

Alles draait om: “Keep it simple” en “less is more”.
Veel ondernemers maken hun diensten te ingewikkeld.
Dit is nadelig voor zowel jezelf als klanten aangezien:

- Het jou veel tijd kost om alles bij te houden.
- Het ingewikkelde marketing vraagt om alle verschillende diensten te promoten.
- Je niet direct herkenbaar bent voor klanten / Zij niet direct zien waar jij voor staat.
- Het afbreuk doet aan jouw specialisme / expertstatus.

15

Alle diensten/producten die je ontwikkelt vragen aandacht. Wanneer je je tijd wilt minimaliseren is het hebben van 1 simpele heldere dienst, opgedeeld in maximaal 3 stukken heel goed te hanteren. Eigenlijk hoeft je dus alleen 1 high end concept/aanbod te ontwikkelen. Jouw high end marketing is super simpel en afgestemd op jouw high end aanbod. Uiteraard ook afgestemd op jouw ideale high end klant. Geen ingewikkelde marketing met heel veel funnels. Je hanteert 1 heldere marketing funnel waarmee je direct de juiste klanten op jouw pad krijgt.

Dit bereik je onder andere door je gaan specialiseren. Hierdoor is voor klanten direct helder wat ze bij jou kunnen halen en bereiken. Durven kiezen voor 1 ding en daar heel goed in worden kan spannend zijn.

Ondernemers zijn bang klanten te verliezen. Wanneer jij zelf door ontwikkelt is het een natuurlijk proces dat hier ook andere klanten bij horen. Opnieuw het hebben van moed, durf en lef, maar ook doorzetten gaat je hierin helpen. Uiteindelijk werk jij hierdoor met de allerleukste klanten.

Specialist worden is essentieel. Kies 1 ding/richting en wordt daar heel goed in. Klanten doen graag zaken met specialisten.

EEN VRAAG:

Wanneer jij hartproblemen hebt en geopereerd moet worden, wil je dan het liefst geholpen worden door een hartspecialist of door een huisarts?

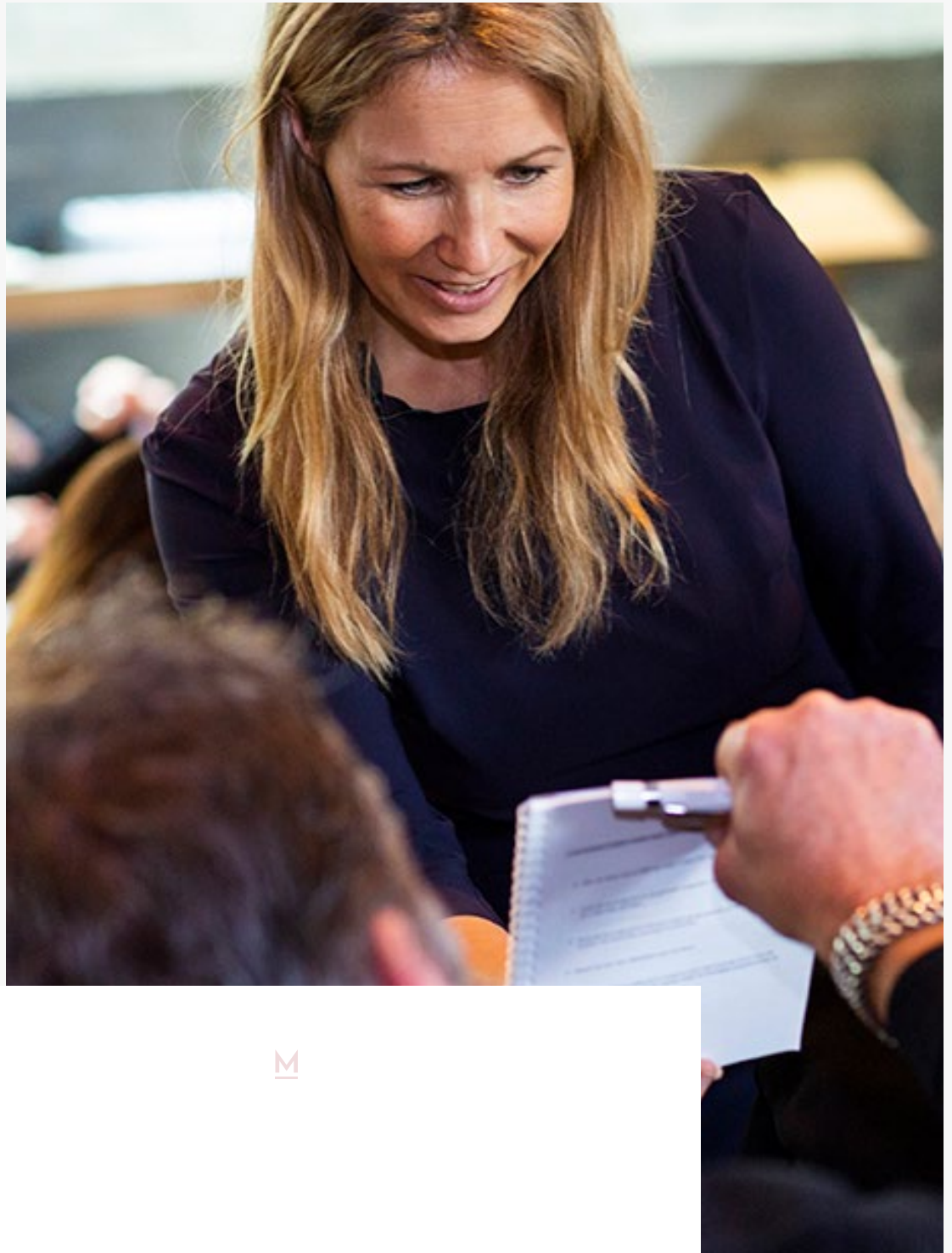
16

Misschien een inkopper maar even als voorbeeld dat wij als mensen graag geholpen worden door specialisten als het belangrijk is. Dit geldt ook voor klanten. Als specialist kan je hogere prijzen vragen. Je kan kiezen om specialist te worden voor een speciale doelgroep, maar ook specialisme door kennis en of vaardigheden die je hebt. Belangrijk is het jezelf af te vragen in deze overvolle markt: "Hoe onderscheid ik mij van andere ondernemers." Dit is soms een zoekproces.

Wanneer je jarenlange ervaring hebt in iets; claim je expertstatus. Durf ervoor te gaan staan. Vertel dat je duizenden mensen reeds hebt geholpen, dat je de beste bent in jouw vakgebied of dat jij ruim 20 jaar ervaring hebt op dit vlak.

Simpel = goed!

Je kan niet alle kansen benutten en ook niet iedereen helpen. Focus, focus, focus!



M

STRATEGIE 2
Productiseer je diensten!

STRATEGIE 2:

PRODUCTISEER JE DIENSTEN!

Het productiseren van je diensten betekent dat je vaste producten gaat leveren (ook al blijven het diensten).

Veel ondernemers werken op maat. Werken op maat klinkt heel mooi en geeft sommige ondernemers het gevoel dat zij heel flexibel kunnen zijn en daarmee goed aan kunnen sluiten bij de klant. Wanneer we het hebben over het minimaliseren van tijd is maakt werken op maat dit erg moeilijk. Het kost namelijk heel veel tijd en haalt de klant daarmee niet altijd de allerbeste resultaten.

18

Tevens ga je er vanuit dat de klant zelf het beste weet hoe hij zijn of haar probleem kan oplossen. Maar als hij dit kon had hij dit allang gedaan. De klant vraagt niet voor niets jouw kennis, expertise en ervaring.

TAKE THE LEAD!

Het vraagt een verandering in denken. In plaats van aan te sluiten bij de klant en daar iets op te verzinnen, neem jij de lead. Ook hier, pak je leiderschap, positioneer je en claim je expertstatus. Jij hebt een heldere visie wat de klant nodig heeft om de resultaten te bereiken die hij wil. Daarvoor komt hij namelijk bij jou.

Stap voor stap. Er zijn een altijd stappen in het proces die universeel zijn waardoor klanten grote transformaties doorgaan. De manier waarop zij deze transformatie bereiken kan per klant verschillen. Iedere klant

vraagt uiteraard gerichte coaching om de drempels te nemen die hij/zij ervaart. Maar ook hier zal je merken dat vele van deze drempels op hetzelfde neerkomen. Klanten volgen jouw stappen, jouw visie. Jij bent in the lead!

Door je diensten te producticeren, ben je duidelijk in wat potentiële klanten bij jou kunnen halen. Dit helpt je ten aanzien van:

- Positionering,
- Expertstatus,
- Specialistische waarde creëren.
- Het behalen van grote transformaties!



M

STRATEGIE 3
Werken met programma's!

STRATEGIE 3:

WERKEN MET PROGRAMMA'S!

Het loslaten van het “uurtje factuurtje verdienmodel” en toewerken naar het werken met programma's gaat je helpen om veel tijd te besparen en kwalitatief gericht te gaan werken. Programma's geven je de mogelijkheid om klanten op de allerbeste manier te helpen.

DE GROOTSTE UITDAGING HIERIN IS:

“Hoe ontwerp ik een high end programma, wat super waardevol is voor klanten en waarmee ik hen op de allerbeste manier help, in minimale tijd?”

De meest gemaakte fout is dat er teveel in programma's gestopt wordt. Hierdoor wordt het programma te zwaar en daardoor niet interessant voor high end klanten. Een andere veel gemaakte fout is dat programma's teveel coaching bevatten. Ik wil je daarom heel graag de belangrijkste tip meegeven:

High end ondernemen is niet gericht op KWANTITEIT, maar op KWALITEIT! Alles wat teveel is, werkt niet, maar je programma moet wel voldoende bieden om de kwaliteit goed te waarborgen zodat klanten de allerbeste resultaten halen.

Wanneer ik werk met ondernemers, creëren zij in samenwerking met mij hun eigen high end concept. Zij met de kennis van hun vakgebied en ik met de kennis van high end ondernemen.

Zorg de je ervoor zorgt dat klanten geen drempel voelen om te starten en door kunnen groeien binnen je programma's. Hiermee kan je klanten langer binden en boeien en een nog grotere transformatie bereiken. Hierdoor hoef jij niet steeds nieuwe klanten te werven. Dit scheelt tijd en je verdient meer aan 1 klant.

Door te werken met programma's en klanten het resultaat te laten betalen i.p.v. jouw tijd kan je ook heel veel meer verdienen. Door het efficiënt in te richten kan je, zoals net gezegd, veel tijd besparen, maar misschien wel het allerbelangrijkste: Je helpt klanten een nog grotere transformatie te bereiken. Het vraagt van jou om zelf je "EIGEN WAARDE" te voelen en dit om te zetten in een programma!



M

STRATEGIE 4
Groot denken

STRATEGIE 4:**GROOT DENKEN**

Een van de allerbelangrijkste succesfactoren is groot (leren) denken. De grootste valkuil die ondernemers maken is (te) klein denken. Hierdoor maken zij vaak kleine stappen. Groot denken maakt dat je grote stappen neemt met je bedrijf. Niet alleen grote ambitieuze doelen kunnen je hierbij helpen maar ook denken aan grote resultaten die klanten kunnen halen.

24

Heel vaak blijven ondernemers te dicht bij hetgeen zij kennen. Aan de ene kant logisch want onze hersenen zijn erop ingericht vaste patronen en structuren te volgen, maar als je iets vernieuwends wilt neerzetten vraagt het een andere koers. Een grote koers. Laten we even een oefening doen welke je even totaal uit je comfortzone haalt....

STEL JEZELF DE VRAAG:

Als jij een programma van 50.000 euro zou ontwerpen voor 1 klant. Wat zou je daar dan instoppen?

Mocht je al programma's draaien van 50.000 euro daag jezelf dan uit met een 5x zo groot bedrag!

Je zal meteen merken dat wanneer ik je vraag om groot te denken je anders gaat denken. Andere ideeën komen bij je op. Dit is precies de bedoeling. En nu nog realiseren.

EEN IDEE IS NIETS ALS JE HET NIET REALISEERT!

Het belangrijkste wat ons in de weg staat om door te groeien met ons bedrijf zijn wij zelf!

De kennis/tools zijn zeer waardevol, maar de implementatie van deze en het nemen van bijbehorende drempels maakt het verschil tussen ondernemers die HIGH END stappen maken of niet. Daarom laat bijna elke high end ondernemer zich coachen. Zij snappen de waarde van coaching en dat investeren hierin niet alleen nodig is, maar vooral veel oplevert!

Groot denken is niet makkelijk. Het roept bij heel veel ondernemers belemmerende overtuigingen op. Deze belemmeringen kunnen onder andere zijn ontstaan van opvoeding, maar vanuit life events en of gebeurtenissen. “hard werken loont!” heb je meegekregen vanuit je opvoeding of “als je voor een dubbeltje geboren bent, wordt je nooit een kwartje!” Nu bestaan kwartjes al een tijd niet meer dus tijd om deze overtuigingen achter ons te laten.

25

IK HEB EEN BELANGRIJKE TIP VOOR JE:

Omring je met ondernemers die groot denken en jou uitdagen om de volgende stappen te nemen!

Mensen in je directe omgeving proberen je vaak te behoeden voor fouten, vanuit liefde, maar daarmee helpen ze je niet op de beste manier. Wat jij nodig hebt om stappen te maken is iemand die jou uitdaagt en helpt dit te realiseren.



M

STRATEGIE 5
Hoge prijzen vragen

STRATEGIE 5:

HOGE PRIJZEN VRAGEN!

Het durven vragen van hoge prijzen creëert die inkomensdoorbraak voor jouw bedrijf die jij wilt. High end ondernemen is gekoppeld aan het vragen van hoge prijzen.

Het vragen van hoge prijzen is voor veel ondernemers een grote drempel, terwijl je met het vragen van hoge prijzen de klant juist helpt. ECHT WAAR? Ja echt waar. Dit is iets wat ik de afgelopen jaren geleerd heb. Ik ga hier zo verder op in, maar eerst wil ik je het verschil uitleggen tussen low end klanten die investeren en high end klanten die investeren.

27

LOW END KLANTEN:

zijn erop gericht om lage investeringen te doen – hierdoor halen zij lage resultaten – kunnen ze lage resultaten marketen - groeit hun zelfvertrouwen zeer gestaag – en maken zij kleine stappen met hun bedrijf.

Je raad het al...

HIGH END KLANTEN:

durven te kiezen voor hoge investeringen – hierdoor halen zij grote resultaten – kunnen zij hoge resultaten marketen - groeit hun zelfvertrouwen enorm en maken zij grote stappen met hun bedrijf.

High end klanten zijn zich ervan bewust dat investeren nodig is om de volgende stap te maken en door te groeien met hun bedrijf. Dit maakt

dat zij veel makkelijker investeren.

Zij hebben de ervaring dat investeren daadwerkelijk loont en dat zij de transformatie bereiken dit zij voor ogen hebben.

INVESTERINGEN MOETEN EEN BEETJE PIJN DOEN OM GROTE RESULTATEN TE HALEN!

Hoezo hoor ik je denken? Het behalen van grote resultaten is voor 90% afhankelijk van de mate van gedrevenheid en commitment van de klant. Wanneer de investeringen te laag zijn doet dit iets met gedrevenheid en commitment. Ga voor jezelf eens na...

VRAAG:

Denk eens terug aan een investering die jij hebt gedaan in je leven welke je echt spannend vond?

- Hoe gemotiveerd was je om alles eruit te halen wat erin zit?
- Welke grote stappen heeft het je gebracht?"

En denk nu eens terug aan een investering die je hebt gedaan tegen een lage investering.

- Hoe gemotiveerd was je toen?
- Heb je net zulke grote stappen gemaakt?
- Waren de resultaten net zo groot?

EYE OPENER: DOOR LAGE PRIJZEN TE VRAGEN BENADEEL JE KLANTEN!

Dit is voor mij een ontzettend helpende gedachte geweest om hoge prijzen te gaan vragen. EN HET WERKT! Klanten halen veel betere resultaten sinds ik hogere prijzen vraag.

VICIEUZE CIRKEL:
LAGE PRIJZEN VERSUS HOGE PRIJZEN



JOUW BEDRIJF TEN DIENSTE VAN JOUW IDEALE “HIGH END” LEVEN!

30

Door mijn bedrijf high end in te richten heb ik mijn werkuren geminimaliseerd naar 16 uur per week, verdien ik heel goed en werk ik alleen met de klanten waar ik mee wilt werken. Uitvoerend besteed ik 6 uur per week aan mijn programma's. Overige tijd besteed ik aan marketing, gesprekken met potentiële klanten en investeren in mijzelf. Daarnaast besteed ik een aantal taken uit aan specialisten die mijn bedrijf verder helpen uitbouwen. Hierdoor doe ik vooral de dingen die ik leuk vind en waar ik goed in ben.

Het heeft mijn leven compleet veranderd. Ik hoef niet te kiezen tussen mijn werk, vrije tijd of mijn gezin. Tevens heb ik alle tijd mijzelf door te ontwikkelen door nieuwe opleidingen of workshops te volgen. Zo blijf ik zelf niet alleen super scherp maar ben en blijf ik ook interessant voor mijn klanten.

Ik kan me voorstellen dat je het leuk vindt om te horen wat het andere ondernemers heeft opgeleverd. Hieronder een aantal ervaringen...

WAT ZEGGEN ANDERE ONDERNEMERS OVER HIGH END ONDERNEMEN:



“BINNEN 9 MAANDEN MIJN DROOMHUIS GEKOCHT!”

Nooit gedacht dat ik, toen ik mijn baan opzegde, ik 9 maanden later mijn droomhuis met eigen werklocatie zou kopen. Het jaarprogramma HIGH END ondernemen heeft mij dit gebracht. Binnen de eerste 3 weken verkocht ik meteen 2 high end pakketten tegen een verviervoudiging van mijn prijs. Hiermee verdiende ik meteen mijn investering terug. Ik krijg snel en makkelijk klanten. Mijn programma's zijn vol en ik heb een zeer goed inkomen. Mijn bedrijf is zeer succesvol maar het allerbelangrijkste is dat ik mensen help op mijn manier.

Hanneke van der Molen
Directeur De Paardenkamer



“MIJN KWALITEIT VAN LEVEN IS MET 90% TOEGENOMEN!”

Instappen in het jaarprogramma heeft mijn leven veranderd. Mijn 60-urige werkweek heeft plaatsgemaakt voor een 16-urige werkweek waar ik mijn eigen klanten uitzoek en mijn eigen werktijden bepaal. De rust die ik heb terugkregen is onbetaalbaar. Geldzorgen heb ik niet aangezien ik een heel goed inkomen heb met hetgeen ik het allerliefste doe. Ik ervaar de vrijheid om de keuzes te maken die ik wil voor mijn leven en mijn bedrijf. Ik heb de regie en dat voelt fantastisch. Ik leid mijn ideale leven!

Iris tadic Fadžil
Centrum voor kindetherapie

Meriam heeft ons uitgedaagd groter te denken! Zij heeft ons het lef gegeven om ECHT door te groeien met ons bedrijf en te gaan staan voor ons specialisme! Hierdoor vragen wij nu de prijzen die we waard zijn.”

Eva Groenendijk
Directeur trainersbureau, De hoofdtrainer

**“WIJ VRAGEN
DE PRIJZEN
DIE WE
WAARD ZIJN!”**

DURF JIJ TE KIEZEN VOOR JOUW IDEALE LEVEN?

Als ambitieuze ondernemer ben je altijd bezig met hoe je jezelf en je bedrijf kan door ontwikkelen. Je wilt vanuit jouw visie klanten op de allerbeste manier helpen, heel goed verdienen maar ook veel vrije tijd hebben. Je wilt ondernemen vanuit vrijheid en autonomie en zelf regie kunnen voeren op je tijd, klanten en inkomsten.

33

Niet hoeven kiezen tussen je gezin of je werk. Jezelf geen slaaf voelen van je eigen onderneming, maar kunnen kiezen op welke manier jij je tijd indeelt en met welke klanten jij werkt. Het doen op jouw manier onder jouw voorwaarden met daarbij passende waardering.

Het klinkt te mooi om waar te zijn en veel ondernemers worstelen hiermee. Zij:

- Werken heel veel uren per week.
- Hebben jaar in jaar uit dezelfde inkomsten. Het lukt hen niet de 100.000 euro grens te doorbreken of door te groeien naar 1 miljoen.
- Voelen zich afhankelijk van klanten.
- Voelen aan alle kanten dat er meer in hen en hun bedrijf zit dan dat er nu uitkomt, maar missen de handvatten of focus om dit te realiseren.
- Ondernemen op de automatische piloot en worden niet meer uitgedaagd in hun ondernemerschap.



Als jij dit wilt help ik je graag. Ik hoop dat mijn E-book je geïnspireerd heeft. Aan jou om het te gaan realiseren!

Op jouw HIGH END leven!

Met vriendelijk groet,

Meriam Slijkerman
HIGH END Business Coach



OVER MERIAM

Meriam is een inspirerende no-nonsens high end business coach die al vele ondernemers heeft geholpen een succesvol HIGH END bedrijf in de markt te zetten.

Zij is gecertificeerd Business - Sales coach & Innovatietrainer en heeft zowel gewerkt met grote bedrijven als particulieren.

Haar achtergrond als (project)manager en consultant helpt haar om deelnemers adequaat te adviseren maar ook om focus aan te brengen en snel resultaten te boeken.

35

Binnen 1 jaar tijd heeft Meriam haar eigen bedrijf uitgebouwd tot een zeer succesvol high end bedrijf. Zij heeft alle stappen van het proces zelf doorlopen en weet feilloos welke wegen te bewandelen om aan de top van de markt te komen.

Meriam Slijkerman
06 - 20 27 84 45
info@mslijkerman.nl
www.meriamslijkerman.nl

©2019 Meriam Slijkerman
Alle rechten voorbehouden

Ontwerp: Studio BE BOLD
Fotografie: Nina Flitst



M

Meriam
Slijkerman

“Wees geen slaaf
van je eigen
onderneming, maar
kies op welke manier
jij wilt ondernemen””