

Breek Door

naar het volgend niveau

met **11** Praktische

Business-Strategieën



Door:

Sabine van Meenen

www.sabinevanmeenen.be

Fantastisch dat je dit e-book hebt aangevraagd

Jij kiest om daadwerkelijk door te breken met je bedrijf naar het volgend niveau.

In dit Ebook ontdek je 11 ultra praktische business strategieën om door te breken met je bedrijf die ik zelf sinds 2005 toepas.

Ik word ontzettend blij als ik klanten zie groeien naar hun volgend niveau. Wat dit voor hen ook moge betekenen: een mooie omzet, meer bereik van ideale klanten en vooral financiële rust, meer vrijheid en voldoening ervaren.

Daarom schreef ik dit e-book.

Jarenlang zocht ik naar eenvoudige manieren om succesvol een bedrijf te runnen zonder keihard te werken. Daarnaast was het mijn droom om minstens elke 2 maand in het buitenland te vertoeven.

Sinds 2005 ben ik fulltime Ondernemer en geef praktische tips die eenvoudig te implementeren zijn. Je ontdekt hoe je doorgroeit naar een succesvol bedrijf mits je stappen zet en keuzes maakt.

Dagelijks lopen heel wat ondernemers omzet en winst mis doordat ze cruciale zaken laten liggen. Omdat ze er te weinig tijd of energie voor hebben. Of omdat ze simpelweg niet weten dat het anders kan. De kans is groot dat dit ook voor jou geldt.

Herken je jezelf?

- Je werkt hard maar verdient te weinig volgens het aantal uren dat je werkt.
- Je verliest veel tijd en hebt het erg druk.
- Je hebt duizend ideeën maar weet niet welke eerst aan te pakken.
- Je wilt graag verder groeien met meer vrijheid.
- Je voelt minder voldoening in je huidige manier van ondernemen.

Soms lees je dat je nóg meer aan marketing moet doen om succesvol je bedrijf te runnen.

Bullshit!

Marketing is een belangrijk onderdeel van ondernemen doch is het niet de snelste manier om door te groeien en meer vrijheid te ervaren in je ondernemerschap.

Kijk op een andere manier naar je bedrijf. Zet een stap terug en zie waar kansen liggen. Wellicht liggen ze dichterbij dan je denkt.



Natuurlijk is geld niet het allerbelangrijkste

Het gaat erom dat jij als ondernemer vooral als gelukkig mens in je bedrijf zit. Dat jij met je bedrijf jouw leven én dat van klanten verbetert. Het mooiste is dat jij je bedrijf zo uitbouwt op een manier die helemaal bij jou past.

Het klopt dat inkomen dat vlot binnenkomt nodig is. Leningen moeten betaald worden, je wilt investeren en goed voor je gezin en naasten kunnen zorgen. Door beter te verdienen creëer jij een mooiere toekomst en lever jij een bijdrage tot een betere wereld.

In dit e-book vind je praktische tips die ik aan klanten geef. Bij hen zie ik megaresultaten wanneer ze hiermee aan de slag gaan.

Stel je voor:

- Dat je niet meer piekert over inkomsten.
- Dat je minder hoeft te werken.
- Dat je kunt investeren in slimme tools, mensen, opleidingen om je bedrijf makkelijker te laten lopen.
- Dat je je vrijer voelt en meer voldoening ervaart tijdens het ondernemen.
- Dat je toffe dingen kunt doen in je vrije tijd waar je anders geen tijd of geld voor hebt.

Dit e-book helpt je keuzes maken, beslissingen te nemen en in actie te komen.

Ik wil je prikkelen om vanachter de laptop vandaan te komen en met de tips aan de slag te gaan. Lees het e-book door en noteer welke tip je aanspreekt.

Kom in actie en vat die koe bij de horens zodat je daadwerkelijk resultaat ziet! Komende dagen ontvang je een paar extra opvolgmails om je on-track te houden.

Warme, ondernemende groet,



Sabine van Meenen

OndernemersCoach & Freedom Strategist
voor gepassioneerde Ondernemers

contact@sabinevanmeenen.be



BUSINESS STRATEGIE #1:

Check je prijzen

Vraag de prijs die je diensten waard zijn. Dit is de allermakkelijkste manier om je omzet te verhogen. Je hoeft alleen maar NU de prijzen te verhogen.

Het vragen van goede prijzen is helaas een lastig punt voor veel ondernemers. Misschien denk jij dat je klanten zult verliezen als je je prijzen gaat verhogen. Of dat je dienst het niet waard is.

Ideale klanten kopen nooit puur op prijs. Ze laten zich leiden door de waarde die jouw dienst toevoegt in hun leven of bedrijf. Hoeveel tijd winnen ze ermee? Hoeveel meer zelfvertrouwen krijgen ze erdoor? Deze meerwaarde is niet in geld uit te drukken.

Het vraagt een shift in jezelf om je prijzen te verhogen zodat het uiterlijk voelbaar is.

*Bij elk niveau
steken innerlijke gremlins
de kop op*

BUSINESS STRATEGIE #2:

Doe een follow-up

Verkoop terug aan een bestaande klant. Die kent je, vertrouwt je en heeft al een goede ervaring met je gehad.

En jij kent hem of haar en weet dus precies wat je nog meer voor ze kunt doen. Het is makkelijker om te verkopen aan bestaande klanten dan aan nieuwe leads te verkopen die nog nooit iets van je gekocht hebben.

Doe daarom altijd een vervolgvorstel of upsell aan je klant na afloop van je dienst of opdracht. Het beste doe je dat vlak na een interactie, dus na een gesprek of e-mailwisseling. Klinkt dit pusherig? Nee hoor, ze zullen blij zijn om verder door jou geholpen te worden.

Ook als een samenwerking al even geleden is, kun je oude klanten opnieuw contacteren. Doe een nieuw aanbod of vraag gewoon hoe het verder met hen gaat.

*Ondernemen is Human2human
in plaats van B2B*

BUSINESS STRATEGIE #3:

Spreek de taal van je ideale klant

De taal van je klant spreken is broodnodig. Onderschat nooit de kracht van de woorden die je gebruikt online, in je nieuwsbrief of op je website. Ze zijn belangrijk zodat de potentiële klant zich aangesproken voelt. We vertrekken dikwijls vanuit ons vakjargon van CRM, NLP,beetje als een dokter die moeilijke, Latijnse woorden gebruikt als je ziek bent. Gebruik klare mensentaal in schrijven en spreken. Schrijf in spreektaal zodat je lezer het gevoel krijgt helemaal aangesproken te worden.

Raak het hart van je klanten.

Emotie is een cruciale factor als het over koopgedrag gaat. Mensen maken een emotionele connectie met je product of dienst doordat ze geraakt worden. Het is niet zo dat ze alleen maar met hun hoofd beslissen.

Emotionele woorden raken het hart. Het gaat niet alleen om de rationele argumenten om voor jouw product te kiezen zoals levertijd en prijs. Het gaat ook om het gevoel dat het je klant geeft. Word je klant er uiteindelijk blijer, vrijer, energieke, gezonder of zelfverzekerder van?

Ook al voelt dit onwennig in het begin, durf emoties toe te passen in hoe jij communiceert.

*Investeer tijd in de ogen,
oren en gevoelens van je markt
Zij weten wat er speelt*

BUSINESS STRATEGIE #4:

Stop met doe-het-zelf-ondernemen

Stop met dingen doen die je niet leuk vindt of waar je niet goed in bent.

Zoals zelf je website bouwen of onderhouden, je administratie uitvoeren, je huishouden doen ... noem maar op.

Ondernemen geeft vrijheid en zelfstandigheid. Toch zijn zoveel ondernemers ontzettend druk met taken die niet tot hun core business behoren. Die niets te maken hebben met wat ze werkelijk goed kunnen en graag willen doen.

Stilletjes aan wordt hun omgeving baas over ze. En komen ze niet meer toe aan werkzaamheden waar ze mee verdienen.

Want waarom zou je die taken niet gewoon aan anderen overlaten die er veel beter in zijn? En die het in veel minder uren voor elkaar krijgen? Schakel een virtueel assistent in, een IT'er, een boekhouder, een nanny of een huishoudster. Dat levert je enorm veel tijd en ruimte op, voor jou en je bedrijf.

Samenwerken vraagt leiderschap van jouw als ondernemer. Als je bedrijf groeit is dit voelbaar voor jou want je kunt onmogelijk alles zelf blijven doen. Je gaat delegeren, loslaten, werk overlaten en in volle vertrouwen aan de ander geven. Werk aan je leiderschapskwaliteiten zodat je meer en meer als Leider in je bedrijf zit ipv lijder.

Build a team to support your Dream

BUSINESS STRATEGIE #5:

Verander likes in leads

Zorg ervoor dat je van je volgers op Facebook de contactgegevens krijgt. Hoe tof Facebook en Instagram ook zijn: een like is nog geen lead. Veel ondernemers zijn helemaal blij met de honderden likes die hun post krijgen. En vervolgens helemaal verbaasd dat al die likes ze niets oplevert.

Een like wordt pas een lead als je daadwerkelijk het e-mailadres van een volger hebt gekregen. Dan pas kun je hem of haar 'opvolgen': je e-zine sturen of direct benaderen voor contact.

Daarom is het superbelangrijk dat je je volgers aan je bindt door een opt-in te voorzien in de acties die je doet. Dat is een online inschrijfformulier waarbij de inschrijver door zijn of haar e-mailadres na te laten iets gratis en toch waardevols verkrijgt.

Daardoor groeit je mailinglijst. Deze contacten vormen de motor van je bedrijf mits je op geregelde tijdstippen iets van je laat horen natuurlijk.

*Een Like is geen Lead
wat als Facebook morgen stopt?*

BUSINESS STRATEGIE #6:

Systematiseer en Automatiseer

Automatiseer met behulp van online tools. Elke handeling in je bedrijf kun je in een systeem gieten. Als je dit niet doet, word jij het belangrijkste systeem in je bedrijf. Dan is alles afhankelijk van jou.

Als jij een slechte dag hebt, heeft je bedrijf ook een slechte dag. Dan worden er geen mails verstuurd, gaan er geen facturen de deur uit en komen er geen abonnees bij op je lijst. En dat is natuurlijk niet de bedoeling.

Veel processen in je bedrijf kun je automatiseren door slimme online tools te gebruiken. Vaak zijn die zelfs gratis. Je kunt kiezen voor online afsprakenplanners, agenda's, software voor webinars, voicemailsystemen, listbuildingsystemen, facturatiesoftware ... Je gaat ontzettend veel tijd (en geld) besparen wanneer je een aantal van deze tools gaat inzetten.

Bouw je bedrijf op systemen

BUSINESS STRATEGIE #7:

Word strategisch zichtbaar

Zorg voor online zichtbaarheid want dat schept vertrouwen. Mensen willen het verhaal weten achter je bedrijf, wie jij bent en hoe jij ze kunt helpen. Pas als dat 'klopt', willen ze iets van je kopen.

Toch zie je veel saaie en statische websites en online profielen.

Vooraf kleinere ondernemers hebben de neiging zich achter hun website te verstoppen en laten zichzelf liever niet zien.

Zichtbaar(der) worden voelt eng, dat snap ik. Je moet een drempel over. Maar het is een cruciaal element om het vertrouwen te wekken van je volgers. Want die zijn ontzettend nieuwsgierig naar de mens achter de ondernemer.

Het is heel makkelijk om veel mensen te bereiken met beeld en geluid o.a.: video, podcasts, webinars en Facebook lives. Kortom de hele wereld is bereikbaar vanuit je kantoor of huiskamer!

*Werk tot je jezelf
Niet meer hoeft voor te stellen*

BUSINESS STRATEGIE #8:

Maak een jaarplan

Plan je jaar want dit bepaalt deels het succes van jouw jaar. Het maakt me kwaad wanneer sommige ondernemers beweren dat je geen plan nodig hebt. Een plan geeft focus, rust en vertrouwen. Je kunt je projecten en lanceringen plannen, zodat je een prognose kunt maken van je omzet. Zonder plan zul je springen op elk 'bright shiny object' dat er op je pad komt. En Duracell-konijn-ondernemen is nooit goed voor je bedrijf 😊.

Vijfjarenplannen, daar geloof ik al jaren niet meer in. De wereld verandert veel te snel. En als ondernemer moeten we slim en flexibel kunnen inspelen op nieuwe markten. We zijn immers veel wendbaarder dan logge grote bedrijven.

Mijn plan maakte ik eind vorig jaar op. Dit geeft me rust, overzicht en focus. Het is nog niet te laat voor het opmaken van je jaarplan. Je kunt er NU mee beginnen.

*Een goed plan dat nu
wordt uitgevoerd
is beter dan het perfecte
plan voor volgende week*

BUSINESS STRATEGIE #9:

Geef waarde

Creëer een waardevolle gratis weggever. Alles wat je weggeeft, komt in een meervoud terug. Altijd. Ook al heb je schrik om teveel weg te geven. Geven geeft enorm veel voldoening. Alle succesvolle ondernemers geven eerst, zonder per se iets terug te verwachten.

Door iets weg te geven, laat je je potentiële klant laagdrempelig met je kennismaken. Ze proeven zo al een beetje van je expertise, of leren je visie kennen. Dat kun je doen in een e-book, korte webinarserie of een simpel lijstje met tips, een videoreeks. Het maken daarvan hoeft echt niet veel tijd te kosten.

Je kunt zelfs een deel van je tijd weggeven. Bijvoorbeeld als je denkt niets waardevols in huis te hebben of geen tijd hebt om iets te maken.

Geef & verwacht niet te ontvangen

BUSINESS STRATEGIE #10:

Omring je met een stimulerende omgeving

Zorg voor een stimulerende omgeving. Omring je met mensen die je uitdagen en je stimuleren om te blijven groeien. Ook mensen die je ondersteunen als het moeilijk of spannend is. In je eentje ondernemen is ontzettend lastig.

Stel je voor dat je in een omgeving zit die constant klaagt en zaagt. Heb je een idee hoeveel effect dit op jou heeft als ondernemer? Deze mensen trekken letterlijk je energie naar beneden. Ze leven vanuit angst en doemdenken. En wat je aandacht geeft groeit ook negativiteit.

Besef dat er veel meer potentieel in jou en je bedrijf zit dan dat jij nu denkt. Ik laat me nog altijd omringen door topcoaches, mentoren en internationale ondernemers die het grotere in mij zien voordat ik het zelf zie.

Veel ondernemers vertellen hun ideeën en dromen aan dichte familie en vrienden die zelf geen ondernemers zijn. Deze mensen, die ontzettend van je houden kunnen zich niet voorstellen hoe het is om ondernemer te zijn. Niet iedereen uit je omgeving kan je daarom goed ondersteunen of slim advies geven. Vandaar dat ze je onbewust soms klein houden en in je comfortzone.

Als jij echt een succesvol bedrijf wilt, omring je met gelijkgestemde collega's. Sluit je aan bij een high level MasterMindgroep. Zoek een mentor of coach die je verder brengt dan waar je nu bent.

Of ben je zelf de spilfiguur in een groep ondernemers? Zorg dat jij niet de slimste bent van de bende! Je bent het aan jezelf en aan je bedrijf verplicht om voor een uitdagende en inspirerende omgeving te zorgen. En soms moet je uit je vertrouwde omgeving stappen. Investeer in jezelf en in je bedrijf. Welk jaarlijks bedrag investeer jij in coaching en opleiding voor de groei van je ondernemerschap?

Herbekijk je omgeving en durf kritisch te zijn: wie voedt jou in je ondernemerschap?

*Omring je met bruistabletten
in plaats van zuigtabletten*

BUSINESS STRATEGIE #11:

Bewaak “streng” je energie

Zorg voor een mentale, fysieke en emotionele topconditie. Alleen dan houd je het vol en kun je succes boeken en blijven groeien met je onderneming.

Zoveel ondernemers die ik ken werken hard en zijn steeds moe. Toen ik zelf 29 jaar was, kreeg ik een burn-out. Ik was kapot gewerkt en kwam in een rolstoel terecht. Ik heb me toen voorgenomen dit nooit meer zover te laten komen. Sindsdien zorg ik extreem goed voor mezelf en bewaak ik streng mijn energie.

Let op je energie.

Alles in de wereld bestaat uit energie en daar besta jij ook uit. Hoe hoog je energie is, voel je door bewust stil te staan en jezelf de vraag te stellen: Hoe voel ik mij vandaag? Voel jij je blij, enthousiast en energiek en voel je liefde en vertrouwen? Dan zit je energie goed. Als je energie hoog zit loopt ondernemen moeitelozer en veel meer in flow. Je trekt ook de dingen aan die in een hogere energie zitten.

Als jij je moe, gestrest en futloos voelt dan zit je energie laag en is het belangrijk om goed te zorgen voor jezelf. Lage energie is ook op angst en klein-denken gestoeld en trekt je naar beneden.

Simpele tips om je goed te voelen:

- Denk positieve gedachtes
- Eet en drink gezond
- Beweeg voldoende
- Breng tijd door in de natuur
- Mediteer
- Doe aan yoga, tai-chi of Qi-gong
- Doe dingen die je opladen naast je ondernemerschap
- En neem daar bewust de tijd voor

Stap uit je ratrace en sta daarom bewust stil en voel.

Positive Mind, Positive Vibes, Positive Life



EXTRA BUSINESS STRATEGIE:

Implementeer nieuwe kennis en onderneem ACTIE

Onderneem actie met de tips uit dit e-book. Kies er in elk geval een of twee die je vandaag nog gaat uitvoeren. Het zijn magische tips: ze werken alleen als je er daadwerkelijk iets mee doet...

Misschien denk je na het lezen van dit e-book: Ja, dit wist ik allemaal al. Niets nieuws gelezen.

Wel, dit hoor ik dikwijls van ondernemers die in hun comfortzone willen blijven. Er is een ontzettend grote kloof tussen iets weten en het ook echt in de praktijk *doen*.

De grote hamvraag is waarom jij dit e-book in eerste instantie hebt gedownload. Wou je nog meer info verzamelen en opslaan op je laptop? Nee toch?!

Kies voor actie & resultaat. Zet vanaf nu dagelijks een actiestap vooruit. Neem regelmatig de tijd om stil te staan bij hoe je je voelt en wat je hebt bereikt. Stuur bij daar waar nodig.

Vrijheid vraagt Lief

Nawoord

Voor nu ben ik ontzettend blij dat je tot het einde doorlas en ik wens je veel succes toe in je ondernemerschap.

Heel graag ontmoet ik je live of online tijdens een Ondernemersretreat, MasterMind, webinar of langer Businessprogramma!

Op jouw Vrijheid en jouw Succes !



Sabine van Meenen

OndernemersCoach & Freedom Strategist
voor gepassioneerde Ondernemers

contact@sabinevanmeenen.be



Wie is Sabine?



Sabine van Meenen is OndernemersCoach en Freedom Strategist. Sinds 2005 begeleidt ze ondernemers om te groeien naar hun ideaal bedrijf waarbij ze goed verdienen en het leven uitbouwen zoals ze dat het allerliefste willen.

Ze richtte de Online OndernemersAcademy op.

Van thuisuit had ze gezien dat succesvol ondernemen bestond uit keihard werken en deze manier van ondernemen nam ze over in het begin van haar ondernemerschap. Ze werkte hard en verdiende veel te weinig.

Ze besloot het compleet anders aan te pakken want ze wou zich vooral een gelukkige en vrije onderneemster voelen en daarnaast een succesvol bedrijf runnen om zoveel mogelijk ondernemers te inspireren.

De praktische tips paste ze zelf toe en zorgden dat ze verviervoudigde met haar bedrijf. Dit ziet ze ook gebeuren bij klanten.

Haar allerhoogste waarden zijn Vertrouwen en Vrijheid.

Daarom switchte ze haar business van een 6/7 dagen-werken-uurtje-factuurtje naar een business waar ze 3 à 4 dagen per week locatieonafhankelijk onderneemt.

Ze droomde ervan om de wereld te zien en tevens een succesvol bedrijf te runnen. Wel, ze creëerde dit ideale leven en gunt dit jou ook!

Ze gelooft dat meer en meer gepassioneerde ondernemers hun bedrijf gaan uitbouwen vanuit hun eigenheid, vertrouwen en vanuit meer vrijheid.

Ze biedt vooral een praktische aanpak in haar manier van businesscoaching zonder blabla gericht op jouw uniek bedrijf. Ze gebruikt bewezen methodes en strategieën die echt werken.

Zo hoef jij niet uit te vissen wat nu precies jou het snelst vooruit helpt. Ga met de tips aan de slag want ze werken als je ze toepast.

En wat is jouw volgende stap?

1 Schrijf in voor een GRATIS webinar:

<http://www.sabinevanmeenen.be/nl/gratis-webinars-281.htm>

of wil je me persoonlijk spreken over hoe jij kunt doorbreken naar het volgend niveau?

2 Vraag een GRATIS Business Boost Sessie aan:

<http://www.sabinevanmeenen.be/nl/gratis-businessboost-sessie-116.htm>

3 GRATIS Ondernemerstips vind je ook op de facebookpagina:

<https://www.facebook.com/SabinevanMeenen.Ondernemerscoach/>

