

MARKETING

handboek

VOOR EEN SUCCESVOLLE PRAKTIJK

*help meer mensen,
verdien meer geld,
en leid het leven
waar je van
houdt...NU!*



JEANET BATHOORN & SANDRA DERKSEN

www.marketinghandboeksuccesvollepraktijk.nl

Eerder verschenen van Jeanet Bathoorn

Get Social +

Get Social in Business

Pinterest voor zakelijk gebruik

Eerder verschenen van Sandra Derksen

Food for Thought

Afvallen als Spirituele Oefening

Marketing Handboek *voor een* Succesvolle Praktijk

Help meer mensen, verdien meer geld
en leid het leven waar je van houdt... NU!

Jeanet Bathoorn en Sandra Derksen

Marketing Handboek voor een Succesvolle Praktijk

Help meer mensen, verdien meer geld en leid het leven waar je van houdt...
NU!

©2015

ISBN: 97894-6203-751-9

NUR: 815, massacommunicatie

Copyright © 2015 Jeanet Bathoorn & Sandra Derksen

Uitgegeven door Jeanet Bathoorn & Sandra Derksen

in samenwerking met Uitgeverij Boekenbent

Ontwerp boekomslag: Vihra Popova, Bulgarije (via Fiverr)

Vormgeving: Jo-Ann Snel van Boekenbent

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteurs.

Disclaimer:

Hoewel de auteurs alles in het werk hebben gesteld om ervoor te zorgen dat de informatie in dit boek bij het moment van uitgave correct was, nemen de auteurs dit niet aan en wijzen zij elke aansprakelijkheid af jegens enige partij voor enig verlies, schade of verstoring veroorzaakt door fouten of omissies, ongeacht of dergelijke fouten of omissies een gevolg zijn van nalatigheid of enige andere oorzaak.

www.marketinghandboeksuccesvollepraktijk.nl

Wat leuk dat je dit boek wilt lezen!

Je bent van harte welkom deel te nemen aan onze maillijst. Je ontvangt dan updates over nieuwe versies, bonusinformatie en programma's die jou helpen een succesvolle praktijk te creëren.

Bij het aanmelden ontvang je tevens een aantal video tutorials om je op weg te helpen.

Bezoek ons online en meld je aan op:
www.marketinghandboeksuccesvollepraktijk.nl

Wat ik weet is, dat als je werk hebt waar je van houdt,
en het werk vervult je, dan volgt de rest vanzelf.

- OPRAH WINFREY

Je tijd is beperkt, verspil het niet door andermans leven te leven.
Laat je niet vangen in dogma's, wat betekent dat je het resultaat
leeft van andermans denken. Laat het lawaai van de opinies van
anderen niet je eigen innerlijke stem overstemmen.
En het meest belangrijke: heb de moed om je hart en intuïtie te volgen.
Deze weten op de een of andere wijze wat je echt wilt worden.

Al het andere is bijzaak.

- STEVE JOBS

Je moet de regels van het spel leren.
En dan moet je het beter spelen dan wie dan ook.

- ALBERT EINSTEIN

Inhoud

Voorwoord	13
Inleiding	17
1. Bezin en win!	25
1.1. De dochter van de fietsenmaker heeft altijd een lekke band	25
1.2. Drie kernproblemen waar je tegenaan loopt	28
1.3. Ik spreek mensen liever in het echt	31
1.4. It's not about the money! Toch?	34
1.5. Wie beoordeelt wie?	35
1.6. Rupsje Nooitgenoeg	37
1.7. Ik heb geen tijd	39
1.8. Claim je waarde	41
1.9. Zichtbaar worden	43
1.10. Wat is marketing voor jou?	43
1.11. Wat is een call to action?	46
1.12. Afsluitende opdracht	47
2. Kies of verlies!	53
2.1. De meest gemaakte vergissing	53
2.2. Je cliënt op het witte paard	54
2.3. Drie veelvoorkomende redenen waarom je niet durft te kiezen	55
2.4. Vier voordelen wanneer je kiest voor je ideale cliënt	57
2.5. Vijf simpele manieren om de ideale cliënt te kiezen	60
2.6. Plak een etiket op je ideale cliënt	64
2.7. Afsluitende opdracht	66

3. De cliënt zijn probleem is jouw uitnodiging	71
3.1. De waarde zit in het probleem	71
3.2. Drie stappen om het probleem van de cliënt helder te krijgen	73
3.3. Eenvoudige marktonderzoekjes	76
3.4. Top-of-mind probleem	79
3.5. Afsluitende opdracht	82
4. De transformerende oplossing	85
4.1. Vijf succesvolle verdienmodellen	85
4.2. Nadelen uurtje-factuurkje werken	91
4.3. Piramide van succes	95
4.4. Drie voordelen van high-end programmagericht werken	100
4.5. Omhels de high-end mindset	103
5. Hoe je een cliëntmagnetisch high-end programma creëert	109
5.1. Stap 1. Selecteer één probleem om op te lossen	109
5.2. Stap 2. Creëer je unieke systeem	109
5.3. Stap 3. Bepaal je programma-blauwdruk	114
5.4. Stap 4. Creëer de inhoud van je programma	117
5.5. Stap 5. Geef je programma een cliëntmagnetische titel	121
5.6. Stap 6. Prijs je aanbod en maak het onweerstaanbaar om in actie te komen	122
5.7. Stap 7. Zorg voor een follow up	127
5.8. Cliëntmagnetische gesprekken: van interesseren naar investeren	129
6. Prominent in beeld	141
6.1. De 5 P's	141
6.2. De 5 A's	144
6.3. Prominente persoonlijkheid	147
6.4. De kracht van jouw visitekaartje	150
6.5. Website als cliëntaantrekker	152
6.6. Listbuilding	158
6.7. Nieuwsbrief	160
6.8. Pitch yourself	162

6.9. Schrijf een boek	164
6.10. Video is de grootste marketingtrend	166
6.11. Toe aan je eigen sociale mediastrategie?	168
6.12. Content marketing	171
6.13. Informatieve marketing door te bloggen	175
6.14. Webinars en teleseminars	179
6.15. Jouw inzet van sociale media	183
6.16. Tools om te meten	213
6.17. Community bouwen	214
6.18. Spreken is marketing	217
7. De nieuwe marketingstrategieën	225
7.1. Referral marketing	225
7.2. Joint venture (samenwerking)	227
7.3. Affiliate marketing	233
7.4. Crowdfunding Sponsoring	235
7.5. Conclusie	236
8. Excuustruus of excuusguus	239
8.1. 101 veel voorkomende excuses	240
8.2. Ter afsluiting	257
Warm aanbevolen literatuur	259
Dankwoord	261
Over de auteurs	263
Advertorial	270

Voorwoord

Het delen van levenslessen. Ik leverde een bijdrage aan een avond waarop over dit thema gesproken werd. Een van de lessen die ik met het publiek deelde, was het durven loslaten van oude zekerheden. Als je ervan overtuigd bent dat je iets speciaals te brengen hebt in de wereld, dan rest je niets anders dan die stem te volgen. *Dat is eng.* Dat klopt. Het levert verzet op. Ook dat klopt. Maar het levert ook energie op, levensvreugde en voldoening.

Een andere les die ik deelde, was het openstaan voor verrassingen: wat op je pad komt met een open geest ontvangen en soms, gewoon omdat iets je dat ingeeft, een zijpad inslaan. Ik houd van onverwachte vragen, uitnodigingen om mee te doen aan programma's waar ikzelf nooit aan gedacht zou hebben. Op zo'n gelegenheid ontmoette ik Jeanet. Binnen een kwartier vroeg ze mij om een voorwoord voor dit handboek te schrijven. En ik zei ja.

Coaches en therapeuten hebben zo hun gewoontes en overtuigingen in het vormgeven van hun eigen praktijk. Ik ben daarin geen uitzondering. De confrontatie die Sandra en Jeanet in dit handboek met de lezer aangaan, is open en pittig. Mijn wangen kleurden rood bij de vele momenten waarop ik mijn eigen (vaak belemmerende) overtuigingen herkende. De schrijvers houden een spiegel voor aan de lezer, nodigen hem uit daarin te kijken en vervolgens helpen zij om nieuwe stappen te durven zetten.

Mijn core business was jarenlang het coachen van mensen met werk-

gerelateerde zingevingsvragen. Ik deed dat volgens wat Sandra en Jeanet het *uurtje-factuurmodel* noemen. Wil je (ruim) kunnen leven van je praktijk, dan raden zij het af volgens dit model te werken. Hun stelling is: **geld verdienen mag en kan**. Ook, of misschien wel juist, als je de drive en de deskundigheid hebt om mensen te helpen een vraag/probleem op te lossen. Je moet dan wel anders gaan denken en werken.

Het uitgangspunt is dat als je iets waardevols te bieden hebt aan de mensheid je dit ook voor zo veel mogelijk mensen toegankelijk moet maken. Met andere woorden: *gun de wereld jouw talent*. Dat kan alleen door te zorgen dat je zichtbaar bent en bekend en succesvol wordt.

Ook ik worstel met de ogenschijnlijke tegenstrijdigheid van met hart en ziel doen waar je goed in bent, daar mensen mee helpen, maar daar ook geld mee willen verdienen. Liefst meer dan ik nu doe. Hoewel ik tegenwoordig mijn tijd voornamelijk besteed aan schrijven en het geven van lezingen, gelden dezelfde vragen als toen ik nog volop coach was: Hoe zorg ik ervoor dat mijn boeken gelezen worden, mijn naam bekend is, ik podia vind voor mijn lezingen en literaire concerten?

Het boek daagt je als lezer uit om je product scherp af te bakenen en te formuleren. Wat is er specifiek aan wat jij kan? Ik voelde me meteen geprikkeld om daar goed over na te denken. Waarschijnlijk bied ik mijn product nog lang niet duidelijk genoeg aan, omdat ik zelf nog niet goed weet wat precies de kracht van mijn product is. Al lezend werd ik steeds enthousiaster. Een wereld aan mogelijkheden die ik kan onderzoeken en uitproberen ging voor mij open. Ik kan nog veel zichtbaarder worden via Facebook en Twitter. Ik blog af en toe, maar de frequentie kan zeker omhoog. Stap voor stap leiden Jeanet en Sandra de gebruiker van hun boek naar een meer zichtbare en succesvolle manier van werken. De inhoud daagt uit om na te denken en om daadwerkelijk in beweging te komen, een andere benadering te kiezen en nieuwe dingen uit te proberen.

Dit handboek is geschreven voor coaches en therapeuten. Ik weet zeker dat voor veel van hen een wereld opengaat als ze dit boek lezen. Ik ben ervan overtuigd dat het handboek ook voor vele andere professies zijn waarde zal bewijzen, bijvoorbeeld binnen de wereld van de kunsten waarin ik mijzelf steeds meer begeef.

Ik wens de lezer veel plezier bij het lezen van dit boek, maar vooral bij het gebruiken van de vele prikkelende, verrassende en direct toepasbare suggesties die Sandra en Jeanet doen.

Joshua Zwaan
www.joshazwaan.nl

Inleiding

Soms heb je van die dromen die je wakker houden,
totdat je ze uitvoert.

LOESJE

Heb je het gemerkt? Er is een revolutionaire omwenteling gaande in de mogelijkheden waarop jij je praktijk kunt voeren. Internet heeft het landschap drastisch veranderd, zodat de manieren om in contact te komen met je potentiële cliënten, alsook met ze te werken, veel simpeler en lucratiever kunnen zijn. Er zijn manieren in opkomst om geld te verdienen die veel meer kansen bieden dan betaald te worden met het gangbare verdienmodel: het uurtje-factuurmodel, oftewel betaald worden voor de tijd waarin je met je cliënten werkt.

Omdat wij zelf meelopen in deze boeiende revolutie, ons kennis eigen hebben gemaakt, deze toepassen en nieuwe kennis eigen blijven maken, kunnen wij je uit persoonlijke ervaring vertellen hoe vervullend het is als jij je passie voluit kunt delen en er een hele goede boterham mee kunt verdienen.

Hoe is dit boek eigenlijk tot stand gekomen?

Wij, Sandra en Jeanet, kennen elkaar sinds 2012. Wij volgden elkaar al een tijdje via social media en in 2013 kwamen we elkaar tegen bij een event. Omdat we via social media al contact hadden, kwam er meteen een goed gesprek op gang bij die persoonlijke ontmoeting.

Gevolg was dat Jeanet een online programma van Sandra ging testen. En af en toe gingen we samen lunchen om te masterminderen over ondernemerszaken. Aan het begin van 2014 ontstond tijdens zo'n lunch het idee om dit boek te schrijven. Gevolg is dat we in oktober 2014 een week in Porto, Portugal, zijn geweest om het boek te schrijven. En hier dan het resultaat!

Waarom moet je dit boek lezen?

Met dit boek willen wij jou inspireren een praktijk en leven te creëren waar jij van houdt, door te doen waar je passie ligt en waar je goed in bent. Niet ooit of later, maar zo snel mogelijk.

Wij geloven dat er geen beter moment is dan dit moment om jouw praktijk en leven te creëren op jouw voorwaarden. Wij hebben dan ook ons best gedaan je te laten zien en bewijzen wat hierin voor jou mogelijk is.

Doen wat je graag doet en je talenten en wijsheid delen, staat of valt met het hebben van een doelgroep die dat wat jij hebt te bieden graag wil ontvangen. Het vinden en hebben van cliënten is dus essentieel. Uiteraard betalende, tot zelfs goed betalende, cliënten zodat jij op een goede manier in je levensonderhoud kunt voorzien. Als jij dezelfde passie deelt als wij om van dienst te willen zijn, help je het liefst iedereen waarvan je weet dat hij baat heeft bij jouw hulp. Een eigenschap die zowel valkuil als kwaliteit kan zijn, en we laten je in dit boek zien wanneer het de een of de ander is.

Het gaat ons oprecht aan het hart als we zien hoe vele collega professionals ploeteren om een florerende praktijk op te bouwen. Een worsteling veroorzaakt door diverse factoren, waarvan gebrek aan juiste informatie en kennis hoe het wel zou kunnen één van de belangrijkste is. Zoals met alles geldt: het is niet moeilijk, als je maar weet hoe en je bereid bent jezelf ervoor in te zetten. Als je op zoek bent naar het hoe, kun je veel tijd besteden aan het zelf ontdekken hiervan of je gaat het halen bij iemand die hier het antwoord op heeft

en dit hoe zelf ook succesvol doet. Dat is wij zelf ook continu doen door ons te laten coachen en bij te blijven leren.

Wij staan ervoor dat jij de vrijheid hebt om jouw leven en praktijk te creëren zoals jij dit graag wilt. Waarbij jij je niet laat beïnvloeden en tegenhouden door de mindset en ervaringen van anderen die ploeteren en zeggen dat het lastig is, omdat het economische crisis is, instanties niet meewerken of welke argumenten er ook maar worden gebruikt. Houd jezelf niet klein door het wellicht goedbedoelde, maar beperkende denken van je omgeving. Hun denken hoeft niet jouw denken en realiteit te zijn. Laat je vooral inspireren door voorbeelden, ervaringen en kennis die je tonen dat het écht mogelijk is: een succesvolle en bloeiende praktijk.

Voor wie is dit boek?

Dit boek is niet voor die therapeuten, counselors en coaches die een hobby en 'praktijkje' hebben in plaats van een serieuze onderneming. Het is dan nog steeds interessant om te lezen, maar onze ervaring is dat dan de passie en mindset ontbreekt om een succesvolle en bloeiende praktijk op te bouwen. Dat vraagt namelijk commitment en volhardendheid.

Heb je wel deze passie en gedrevenheid om iets moois en waardevols te manifesteren waarmee je op een goede manier in je levensonderhoud kunt voorzien, dan is dit boek voor jou. Jij bent onze ideale lezer, wij raken in vuur en vlam voor jou, want jij geeft betekenis aan wat wij doen.

Dit boek is dan voor jou als je net startend bent of nog studierend op een beroepsopleiding, en je wilt effectief je praktijk van de grond tillen. Dit boek gaat je dan helpen om je eerste twee á drie cliënten aan te trekken, die geloofwaardigheid en social proof voor jou creëren zodat het makkelijker wordt om meer van jouw ideale cliënten aan te trekken.

Het boek is voor jou als je al enige tijd een praktijk hebt, worstelt om keer op keer nieuwe cliënten aan te trekken en een goede boterham te verdienen met wat je doet. Misschien combineer je het zelfs wel met een (parttime) baan omdat je denkt dat je die ernaast nodig hebt vanwege financiële zekerheid. Vermoedelijk zou jij je baan meteen opzeggen als wij je vertellen dat jij met je praktijk alleen meer dan genoeg inkomsten kunt realiseren. Wij hebben in elk geval nog nooit iemand horen zeggen dat ze dan nog hun baan ernaast zouden houden!

Het boek is ook voor jou als je al enige tijd met cliënten werkt, maar een terugval ervaart in je inkomsten, bijvoorbeeld doordat je agenda leegloopt en je gealarmeerd raakt door allerlei externe ontwikkelingen, zoals de financiële crisis waar men het steeds over heeft en teruglopende of zelfs beëindigde vergoedingen van zorgverzekeraars. We hebben door dit laatste inderdaad omzetten drastisch zien afnemen bij collega's, maar allen werkten zij volgens één verdienmodel: het uurtje-factuurtjemodel. Dit boek toont je andere mogelijkheden.

Dit boek is voor jou als je vindt dat je al een bloeiende praktijk hebt, zelfs helemaal vol zit, en de toestroom niet aan kan, misschien zelfs privétijd tekortkomt en nog steeds volgens het uurtje-factuurtjemodel werkt. Je wilt heel graag een oplossing hiervoor die win-win is voor jezelf en je cliënten.

Mark Your Thing!

Het is wel duidelijk... dit boek gaat over marketing. Sandra noemt het ook wel 'Mark Your Thing!' Ga voor jouw ding staan, jouw passie, claim jouw waarde, jouw service. In dit boek beschrijven wij marketing met een menselijke component. Dus geen harde verkoop, maar wel verkoop. Want verkopen is een aspect van ondernemersspel: jij hebt iets aan te bieden waar de cliënt behoefte aan heeft en voor deze uitwisseling wordt betaald. De marketing en verkoop in dit boek is er een die gebaseerd is op vertrouwen, op het kennen van je cliënt,

weten wat hij nodig heeft en een goede oplossing voor hem hebben. Wij reiken je aan hoe je dit integer en authentiek kunt doen zonder ‘verkoperig’ te zijn.

Het kan wellicht vreemd in je oren klinken, maar marketing helpt je een betere therapeut en coach te worden. Je denkt waarschijnlijk: Je wordt toch juist een betere therapeut door te blijven investeren in inhoudelijke opleidingen, bijscholingen, supervisie en intervisie. Deze gedachtegang is kenmerkend, vooral omdat de professionele beroepsverenigingen zich hierop concentreren. Je zult vast niet ontkennen dat je in elk geval een betere professional wordt als je veel ervaring kunt opdoen.

Zo ben je ook nog geen goede chauffeur als jij geslaagd bent voor je rijbewijs en ook niet als je nog allerlei autorijcursussen blijft volgen. De echte ervaring komt als jij het in de praktijk gaat toepassen en je het geleerde implementeert en ervaringskennis opdoet. Marketing maakt het je mogelijk om dat wat je hebt geleerd in de praktijk toe te passen door makkelijker cliënten aan te trekken. Per slot van rekening zul je zichtbaar moeten zijn om gezien en gevonden te kunnen worden door je cliënten. Hierdoor bied je niet alleen extra waarde, maar doe je veel meer ervaring en kennis op. Dit komt je cliënten weer ten goede doordat ze nog beter en sneller resultaat halen. Het wordt een opgaande zichzelf versterkende spiraal van steeds meer waarde bieden en groeien als professional.

Wij zien veel collega’s duizenden euro’s investeren in nieuwe inhoudelijke opleidingen, workshops, trainingen in de hoop dat ze hun cliënten dan nog beter kunnen helpen of beter kunnen aantrekken. Wij pleiten dat je serieus een grotere investering in marketing overweegt, eventueel met coaching want dat werkt extra versnellend. Want veelal niet nóg een inhoudelijke opleiding maar kennis hoe jij je cliënten aantrekt, gaat jou veel waarschijnlijker geven wat je graag wilt... je vak en passie uitoefenen. Het feit dat je dit boek momenteel in handen hebt en dit leest, is in elk geval een positieve stap. Wij hopen dat er nog veel meer volgen.

Dit marketing handboek gaat je dus helpen om je praktijk succesvol te maken. Sneller dan je op enige beroepsopleiding dan ook kunt leren. We gaan je vertellen hoe jij een ondernemer kunt zijn met een bloeiende praktijk, die zeer goed geld in het laatje brengt. Een praktijk met nauwelijks enige opstartkosten, lage overheadkosten en een minimale staf voor wanneer je wilt groeien. Een praktijk die winstgevend is en die je een grote mate van flexibiliteit geeft in je leven. Maar bovenal een praktijk die veel waarde en transformatie brengt in de wereld en waarmee je het goede kunt doen, dat wat jij graag expressie wilt geven. Een praktijk die niet alleen anderen veel brengt, maar die ook betekenis en vervulling in jouw leven creëert.

Hoe je dit boek moet lezen?

Wij nodigen je uit je met een nieuwsgierige houding open te stellen voor nieuwe perspectieven en helpen je hier graag mee door je krachtige nieuwe mindsets en nieuwe mogelijkheden aan te reiken.

Wees erop voorbereid dat dit boek je op momenten kan uitdagen in je huidige manier van denken. Zo hebben wij zelf regelmatig van anderen gehoord dat iets niet zou kunnen. En nog steeds. Want een boek in een week schrijven, zou ook niet kunnen. Of hypnotherapie kan niet via skype of de telefoon. Of sessies doe je toch terwijl je elkaar live ziet in de praktijk, aan de telefoon is vast veel minder goed (belemmerende mindsets van cliënten). In plaats van ons daardoor te laten ontmoedigen, waren wij gedreven om te kijken hoe het wel zou kunnen en creëerden wij positieve ervaringen. Twee krachtige coachvragen zijn:

1. Welke overtuiging heb ik nodig om te geloven dat het wél mogelijk is.
 2. Wat kan ik doen om ervoor te zorgen dat het (mij) wél lukt?
- Houd deze voor ogen als je dit boek leest!

Even praktisch, lees dit boek in de volgorde van de hoofdstukken, omdat ze stap voor stap op elkaar voortborduren. Dat gezegd hebbende vormen hoofdstuk 2, 3, 4 en 5 een thematisch deel met elkaar,

namelijk hoe jij je service zo opzet dat jij niet meer betaald wordt naar tijd, maar naar je waarde. Deze hoofdstukken gaan vooral de diepte in. Daarnaast horen hoofdstuk 6 en 7 als deel bij elkaar over hoe jij zichtbaar wordt voor jouw ideale cliënten en deze aantrekt. Deze hoofdstukken gaan vooral de breedte in om je zoveel mogelijk te inspireren in wat er allemaal mogelijk is, mede dankzij internet. Kies er een paar uit die jou het meest aanspreken en pas deze toe. Hoofdstuk 1 en 8 zijn vooral gericht op mindset.

Mocht je trouwens merken dat het ene hoofdstuk verschilt in schrijfstijl ten opzichte van het andere hoofdstuk, dan klopt dit. Wij hebben ieder een eigen stijl van communiceren en schrijven. We hebben dat zo gelaten, dus je zult dit ongetwijfeld merken tijdens het lezen. Ook een stukje eigenwijsheid van onze kant dat dit best kan. Je krijgt gewoon het unieke beste van ons beiden. :)

Tot slot

Als je de kennis uit dit boek direct implementeert in jouw leven, helpt dit je meer voldoening uit je praktijk te halen. Wij wensen jou dan ook heel veel inspiratie toe en bovenal je eerste nieuwe cliënten dankzij het toepassen van de informatie die wij hier met je delen!

En mocht iets wat hierin staat jou tot actie hebben geïnspireerd, nieuwe cliënten hebben opgeleverd of wat dan ook wat dit boek je heeft gebracht, laat het ons zeker weten via:

info@marketinghandboeksuccesvollepraktijk.nl

Op jouw welverdien(en)de succes!

Jeanet Bathoorn en Sandra Derksen
februari 2015

8

8. Excustruus of excuusguus

OK... je hebt heel veel waardevolle informatie ontvangen om echt een forse stap voorwaarts te kunnen maken in je praktijk. Maar uiteindelijk staat of valt alles met het toepassen, met het in actie komen... met het DOEN! En verrassend genoeg, kunnen er hier ontelbaar veel gedachten omhoog komen waarom je het niet moet doen of net niet zo kunt doen of helemaal niet kunt doen, of... of... of...

Maar je hebt doen en dóen. We zien regelmatig dat professionals enorm druk zijn met van alles en nog wat. Druk met hun website, druk met een blog, druk met sociale media. Druk met marketing, maar intussen komt er niet genoeg geld binnen. We hebben ontdekt dat dit druk zijn met van alles en nog wat deels komt door onvoldoende besef van wat werkelijk prioriteit is... en door uitstelgedrag. Want het is minder eng om een blog te schrijven dan om een potentiële cliënt te bellen. Het is minder eng om naar allerlei teleseminars te luisteren (de ik-heb-nog-niet-genoegekennishoppers) dan om je eigen teleseminar te geven. En zo zijn er nog vele voorbeelden. We noemen dat actief zijn in plaats van productief zijn.

Zeg eens eerlijk, hoe vaak saboteer jij jezelf? Hoe vaak ben je aan het uitstellen? Je kunt dagelijks heel druk zijn met allerlei zaken die je aandacht vragen, terwijl je weet dat je heel productief wat acties moet ondernemen die een echt positieve impact hebben op je praktijk.

Noem uitstelgedrag geen luiheid, noem het angst!

- JULIA CAMERON, THE ARTIST'S WAY

Je laat je afleiden door mails, sociale media, de administratie, nog meer kennis, je partner, je gezin en wat voor omstandigheden dan ook die je aandacht vragen en jou het excuus geven om niet door te

pakken. Het kan zijn dat je één excuus hebt of je hebt er een aantal die kenmerkend voor jou zijn.

Gedachten creëren onze werkelijkheid. Het is dus essentieel, als jij gefrustreerd bent over hoe een aantal zaken gaan in je praktijk, om je bewust te worden van gedachten die je saboteren, zodat je deze kunt transformeren. Niet door hier zomaar als kunstje een positieve gedachte tegenover te zetten en met affirmaties te werken, maar door je gedachten te onderzoeken en jezelf de juiste vragen te stellen.

Als jij je wilt bevrijden van je excuses zijn de vier vragen van The Work van Byron Katie, www.thework.com, waardevol om op elk excuus toe te passen. Deze vragen zijn:

1. Is het waar? (Bij nee, ga naar vraag 3)
2. Kun je absoluut weten dat het waar is? (ja of nee)
3. Hoe reageer je, wat gebeurt er, wanneer je die gedachte gelooft?
4. Wie zou je zijn zonder die gedachte?

Een andere waardevolle tip, als je er zelf niet goed uitkomt: zoek een goede business coach of mentor! Een van de belangrijkste voordelen van een goede business coach of mentor is dat deze je helpt door te pakken daar waar jij in je eentje in belemmerende excuses blijft hangen. Denk aan de tekst over ‘accountability’ waarover is geschreven in hoofdstuk 5!

8.1. 101 veel voorkomende excuses

Hieronder een lijst met de 101 meest voorkomende excuses die jij jezelf kunt vertellen. De vragen bij de excuses zijn toepasbaar bij de meeste andere excuses.

1. Ik heb de kennis er niet voor.

Vraag: Hoe zou het voor je zijn om je te realiseren dat jij op dit moment precies de juiste hoeveelheid kennis hebt om de eerste stap te zetten? En wat zou deze eerste stap dan zijn?

Tim Ferriss, auteur van *Een werkweek van 4 uur* geeft de volgende toptip: Koop de top vijf boeken van experts op jouw vakgebied en lees deze. Als je na het lezen van deze boeken de essentie kunt samenvatten, aan iemand kunt vertellen, en je hebt ook nog jouw unieke visie erop... dan heb je de kennis!

2. Ik kan de benodigde scholing niet krijgen.

Vraag: Heb je deze scholing per se nodig? Indien ja: wat kun je doen om ervoor te zorgen dat je deze wel krijgt?

3. Ik ken niet de juiste mensen.

Vraag: Ken je iemand die deze wel kent?

4. Ik heb het geld er niet voor.

Vraag: Hoe kun jij ervoor zorgen dat je het geld er wél voor hebt?

Geld is overal aanwezig en mensen geven het elke dag overal aan uit! Zelfs als het nieuws je wil doen geloven dat er een crisis is en economische achteruitgang. Op dit moment huurt iemand de diensten in van iemand zoals jij.

5. Ik kan me op dit moment geen risico permitteren.

Vraag: Welk groot risico loop je als je het niet doet?

Vraag: Als het nu niet de juiste tijd is, wanneer dan wel?

6. Het is te moeilijk.

Vraag: Heeft iets dat makkelijk was jou ooit een gigantisch succes opgeleverd?

Vraag: Heb je een coach die jou helpt om dit moeilijke te overwinnen?

7. Ik doe het niet op die manier.

Vraag: Omdat...?

Vraag: Werkt de manier waarop je het nu doet wel?

Vraag: Weet jij een andere, betere manier?

Vraag: Wat is het positieve dat kan gebeuren als je het wel op die manier doet?

8. Ik moet er te hard voor werken.

Vraag: Heb je het boek *Een werkweek van 4 uur* gelezen van Tim Ferriss of een ander timemanagement- of productiviteitsboek?

Vraag: Heb je al geïnvesteerd in kennis en een mentor die jou kan helpen SLIMMER te werken?

Dankzij de komst van internet kunnen we een hoop dingen veel slimmer doen.

9. Iemand anders doet het al.

Vraag: Doet dit er echt toe?

Vraag: Dus... als je ergens niet de eerste mee bent, kun je niet meer succesvol zijn?

10. Ik weet niet waar te beginnen.

Vraag: Wat is de eerste stap die je kunt zetten?

Vraag: Is er een goed boek dat je erover kunt lezen?

Vraag: Is er iemand aan wie je het kunt vragen?

En... welkom bij de club, wij weten het soms ook niet en toch beginnen we! :)

11. Ik ben bang voor wat mijn cliënten ervan zullen vinden.

Vraag: Wat als jij je hier niet druk over zou maken?

Vraag: Wat zou je ideale cliënt ervan vinden?

12. Ik ben bang voor wat mijn collega's ervan zullen zeggen.

Vraag: Wat als jij je hier niet druk over zou maken?

Vraag: Wat zou je meest succesvolle collega ervan vinden?

13. Ik ben bang.

Vraag: Ok, je bent bang. Wat kun je nog steeds doen?

Vraag: Hoe zou het zijn als je toch het eerste doet wat gedaan moet worden?

Vraag: Vertel over je passie. Is je passie groter dan je angst?

14. Streven naar succes is niet spiritueel.

Vraag: O jaaaa... waar staat dat geschreven? Wie heeft je dat verteld en hoe weet je dat hij gelijk heeft?

Vraag: Wat onthoud jij de wereld door dat wat je te bieden hebt niet voluit expressie te geven?

15. Ik wil niet commercieel zijn.

Vraag: Wat zijn de voordelen als jij winst maakt?

Vraag: Hoe zou het voor je zijn om goed tot heel goed winst te maken op een manier die voor jou integer is?

Commercieel geeft jou een negatieve connotatie. Je denkt aan belust op winstbejag, een jager met eurotekens in zijn ogen. Je kunt hier heel goed de vier vragen van The Work op toepassen.

Commercieel betekent overigens ook zakelijk zijn op een praktische manier en handelen om geld over te houden aan het werk dat je verricht. Per slot van rekening moet je ervan leven, je hebt een bedrijf, geen hobby!

16. Het kan niemand wat schelen.

Vraag: Welke harde bewijzen heb je hiervoor?

Vraag: Vertel eens... wat is het waardevolle dat jouw product of dienst heeft te bieden?

Vraag: Wat zou je allemaal kunnen doen zodat het iemand wel kan schelen?

17. Beter voorkomen dan genezen.

Vraag: Hoe zou het voor je zijn als je iemand anders succesvol ziet worden met die ideeën, producten en diensten die jij ook had kunnen bieden?

Vraag: Denk je er ook zo over als je op je sterfbed ligt en terug kijkt op je LEVEN?

18. Mensen zijn er niet klaar voor om mijn verhaal te horen.

Vraag: Zou je één persoon kunnen vinden die hier wel klaar voor is?

19. Je kunt de autoriteiten niet ter discussie stellen.

Vraag: Hebben de autoriteiten ALTIJD gelijk en ook in deze specifieke situatie?

Vraag: Wat voor positiefs kan er gebeuren als je deze wel ter discussie stelt?

20. Ik heb het nog nooit eerder gedaan.

Vraag: Geef eens een paar voorbeelden van wat je nog nooit eerder hebt gedaan en nu heel gewoon voor je zijn om te doen?

Hint: Je doet ze dagelijks! :)

21. Ik ben niet zó goed.

Vraag: Wat kun je doen om er nog beter in te worden?

Vraag: Waar ben je nu al wel goed in?

Vraag: Heb je al een coach of mentor?

22. Ik heb niets aardigs te zeggen.

Vraag: Wat als je loslaat dat je dat zou moeten?

23. Andere mensen hebben meer geluk.

Vraag: Wat als je loslaat dat dit zo zou zijn?

24. Ik kan het niet, ik ben gewoon anders opgevoed.

Vraag: Als je niet zo zou zijn opgevoed, wie zou je dan zijn en wat zou je dan doen?

25. Dat is niet iets voor mij als vrouw/man.

Vraag: Wat als dit wel zo zou zijn?

26. Mijn kinderen laten het niet toe.

Vraag: Brainstorm minimaal drie oplossingen waarin het wel mogelijk is naast je gezin.

Vraag: Brainstorm tien mogelijkheden wat het je kinderen oplevert als jij je hart volgt en daarmee succesvol bent.

27. Mijn partner laat het niet toe.

Vraag: Heb je al eens een echt goed gesprek gehad met je partner en deze verteld hoe belangrijk dit voor je? Waarom je hier zo gepassioneerd over bent?

Vraag: Hebben jullie hier open gesprekken over gehad om door te praten wat het voor jou betekent en voor je partner? Hebben jullie eventuele knelpunten besproken (vooral voor je partner) en gekeken hoe deze op te lossen?

28. Mijn ouders laten het niet toe.

Vraag: Echt?! Hoe oud ben je?

Vraag: Wat zou er voor positiefs kunnen gebeuren als jij loslaat wat je ouders ervan vinden?

29. Mijn handicap laat het niet toe.

Vraag: Ken je Nick Vujicic, Kyle Maynard of Jennifer Bricker? Nee? Kijk eens op YouTube naar een filmpje van ze. En zeg dan nog eens een keer: 'Mijn handicap laat het niet toe'.

30. [...] zegt dat het niet zal werken, omdat...

Vraag: Hoe weet [...] dat, heeft hij er zelf alles aan gedaan om het succesvol te maken? Of is dit een gevalletje van de beste stuurman staan aan wal?

Vraag: Geef ons één onweerlegbaar bewijs waarom het voor jou niet zal werken.

31. Het is financieel risicovol.

Vraag: Wat kan dit risico jou kosten? En wat kan dit risico je opleveren?

Vraag: Wat is voor jouw innerlijke gemoedsrust het grootste risico: niet doen of wel doen?

Wij zijn voor risico's... maar wel gecalculeerde risico's!

32. Het kan niet financieel succesvol blijven.

Vraag: Geef ons één onweerlegbaar bewijs waarom het voor jou niet zal werken?

Over de auteurs

Jeanet Bathoorn

Jeanet helpt MKB ondernemingen en ZZP'ers om hun bedrijf met social media te profileren, zodat ze moeiteloos zichtbaar worden en hun omzet zien stijgen.

Zij gelooft in een transparante wereld waarin bedrijven en ondernemers floreren door eerlijk en open zaken te doen. Social media is hierin de aanjager!

Als 40+ vrouw is zij niet als vanzelfsprekend met internet opgegroeid. Toen social media ontstond ging er een wereld voor haar open. Haar toenmalige werk als recruiter ging sneller en kostte minder geld. In 2005 maakte zij al een profiel op LinkedIn aan. Ze heeft vanaf 2008 al duizenden mensen getraind in het gebruik van de sociale netwerken LinkedIn, Twitter, Facebook, Pinterest, Google+ en vele andere sites. De expert norm van 10.000 uren heeft zij al ruim overschreden.

Haar boeken *Get Social+* en *Get Social in Business* zijn ruim 25.000 keer verkocht. Daarnaast is zij regelmatig te gast bij radio en TV om haar kennis over social media te delen. Zo was ze bij Hart van Nederland, Omroep Max, Ochtendspits, EditieNL en vaak bij BNR Nieuwsradio.

Zij droomt van een wereld waarin mensen en bedrijven online samenwerken op een effectieve, waardevolle en transparante manier.



JEANET BATHOORN

De echte veranderingen moeten komen van de kleine en slagvaardige ondernemers. De laatste jaren heeft zij zelf ook vele duizenden euro's geïnvesteerd in haar vakkennis.

Jeanet is door de structurele inzet van marketing, met name sociale mediemarketing, een zichtbare ondernemer geworden. Zij wordt als rolmodel gezien.

Als resultaat hiervan draait zij goede omzetten, omringt zij zich met geweldig inspirerende cliënten waar zij een zeer langdurige relatie mee opbouwt. Ze verschijnt op radio en tv, wordt geïnterviewd voor een boek dat in België verschijnt en haar online gunfactor is hoog. Deze manier van werken en een onderneming bedrijven geeft veel voldoening. Dat gunt Jeanet jou ook.

Jeanet is opgegroeid in Drenthe en vond de puberteit daar maar ontzettend saai. Niks te doen, niks te beleven. Internet bestond niet en hoe moest je gelijkgestemden tegenkomen? Die frustratie heeft Jeanet gemakkelijk kunnen oplossen met sociale media. Je hoeft niet buitenspel te staan, je hoeft je niet alleen te voelen. Via sociale media kan je mensen vinden die op jou lijken. Die je interesses delen. Met wie jij geweldige gesprekken kunt hebben online. Waarmee je kunt werken en opdrachten van kunt krijgen.

Haar missie: laat jezelf niet buitenspel zetten als ondernemer, hoor erbij, doe mee en profiteer van de nieuwe mogelijkheden. Consequent doorzetten levert je veel op!

Jeanet haar favoriete quote is van Socrates:

The secret of change is to focus all of your energy,
not on fighting the old,
but on building the new

Jeanet woont samen met haar man en drie kinderen en paard, hond en kat in de regio Nijmegen en geniet volop van het buitenleven daar.



SANDRA DERKSEN

Sandra Derksen

Sandra helpt collega professionals met een praktijk meer waarde te bieden, meer geld te verdienen door slimmer te werken en een leven en praktijk te creëren waar ze blij van worden.

Daarnaast helpt ze zowel nationaal als internationaal met haar Licht Op Je Zelf® transformatieprogramma's spiritueel georiënteerde vrouwen die serieus worstelen met hun eetgedrag, gewicht en lichaam om hierin de uitnodiging te ontdekking naar zelfbevrijding. In deze transformatie verandert veelal ook het eetgedrag en gewicht of lost in elk geval het lijden erin zich op.

Na een succesvolle loopbaan binnen het bedrijfsleven zegde ze in 2001 haar toenmalige baan op als Human Resource Manager om zich fulltime te richten op haar praktijk als massage- en hypnotheapeut.

Vanaf 2011 ging zij zich specifiek richten op eetproblematiek en schreef zij de boeken *Afvallen als Spirituele Oefening, lessen voor een licht en vervullend leven* en *Food for Thought, bevrijd je van je overgewicht en emotie-eten*. Inmiddels staat in deze serie een derde boek op stapel genoemd naar haar non-dualistische zelfonderzoeksmethode Licht Op Je Zelf®, dat gaat over het ontdekken en realiseren van wie je werkelijk bent.

Om haar activiteiten voor Licht Op Je Zelf® de beste kansen te geven, is zij fors gaan investeren in marketingkennis. Het meest verrassende was dat zij dankzij marketing ontdekte een betere therapeut en coach te kunnen zijn. De grootste waardebiëdende en geldgenererende revolutie bleek het stoppen met werken volgens het uurtje-factuurmodel en high-end programma's aan te bieden.

Naast de diepe passie die zij in haar werk ervaart, en de serieuze ernst die zij voelt om vrouwen te helpen wiens kwaliteiten van leven bepaald wordt door hun worsteling met hun eten en gewicht, is ondernemen voor haar ook spelen. Zij speelt niet zozeer om te winnen,

maar wel om het maximale eruit te halen. Een spel hoe je op de beste, snelste, slimste en leukste manier je werk kunt doen en je doelen haalt. Goed geld verdienen is daar essentieel bij, alhoewel dit goed voor een ieder verder subjectief in te vullen is.

Vrijheid is een belangrijke waarde voor Sandra. Dat je vrij bent jezelf te zijn en vrij je (persoonlijke en professionele) droom in de wereld te leven. Een gezonde onverschilligheid en eigenwijsheid ten opzichte van wat anderen vinden, die deze vrijheid soms goedbedoeld willen ondermijnen met 'gaat niet', 'kan niet' of 'weet je dat wel zeker', is dan ook belangrijk. Als Bloeiende Praktijk™ Business Coach heeft ze dan ook altijd jouw meest krachtige zelf en potentieel voor ogen, ongeacht de situatie. Je kunt veel meer dan je zelf denkt!

Een van Sandra's favoriete quotes is:

Leven is meervoud van lef
- LOESJE

En een andere:

What you think, you become
- BUDDHA

Haar werkzaamheden voor zowel Bloeiende Praktijk™ als Licht Op Je Zelf® doet ze grotendeels online, zodat ze van waar dan ook in de wereld haar waarde kan bieden. Een van haar dromen is dat ook anderen gecertificeerd worden in de Licht Op Je Zelf® methode, zodat de transformatie die dit brengt zich grootser kan verspreiden.

Sandra is getrouwd met Peter Derksen, tevens haar business partner bij Bloeiende Praktijk. Zij wonen in Zevenaar met hun vijf katten.

Meer online zichtbaarheid nodig?

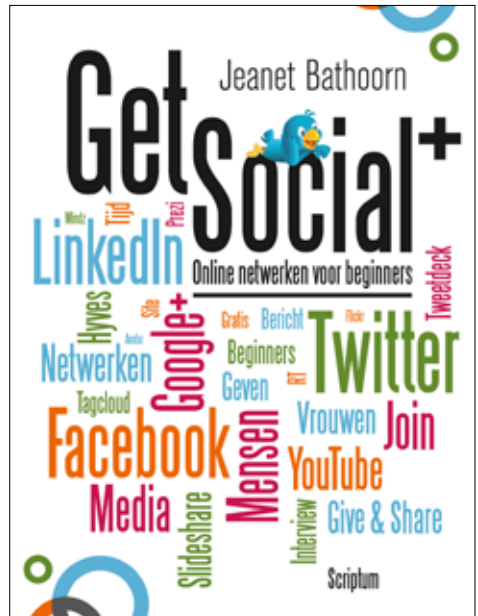
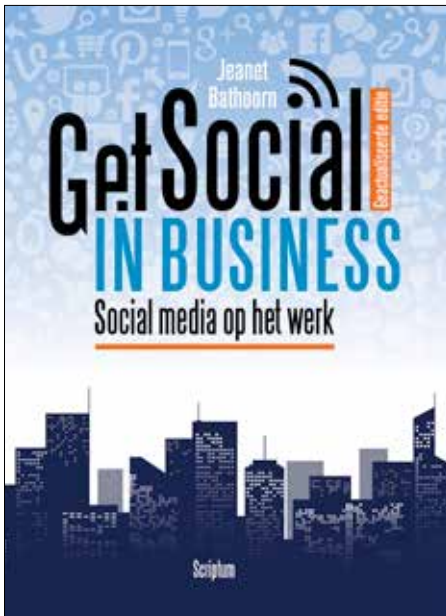
Leer hoe je dat doet met de kennis van Social Media Expert Jeanet Bathoorn.

Begin je social media strategie met een perfecte LinkedIn zichtbaarheid en maak een goede start met je online aanwezigheid. Als lezer van het boek mag je gebruik maken van een uniek aanbod!

Nooit meer twijfels over LinkedIn, jij weet hoe het werkt!

Het hele pakket met alle LinkedIn trainingen kun jij kopen voor € 50,00 ex btw. Ga naar <http://bit.ly/linkedinleren> en meld je meteen aan.

Zie je daar!



Koop ook de andere bestsellers van Jeanet Bathoorn.

Ga naar <http://bit.ly/ebooksocialmarketing> voor haar GRATIS ebook over toepasbare social marketing.

Succesvol Je Online Cursus Creëren & Lanceren

Leer hoe je met jouw expertise meer waarde
biedt en creëer meervoudige bronnen van
inkomsten met je online cursus(sen)



Lezersbonus
van € 100,00

Meer info en sneak preview videotutorials op:
www.onlinecursuscreeren.nl/marketinghandboek



JEANET BATHOORN SANDRA DERKSEN

plaats van naar tijd. Het neemt je mee door het proces van kiezen wie je waarmee wilt helpen, hoe je een waardevol programma creëert waar cliënten graag ja tegen zeggen én bereid zijn heel goed voor te betalen, en hoe je zichtbaar wordt.

De tips en strategieën in dit boek móet je weten omdat het informatie bevat die je niet op beroepsvormende opleidingen leert. Leren hoe je een succesvolle praktijk creëert vraagt hele andere vaardigheden en strategieën dan weten hoe je een inhoudelijk goed opgeleide professional bent. Het betekent het verschil tussen succesvol zijn, overleven of falen. Daarbij heeft de komst van internet het landschap om cliënten te vinden en te begeleiden revolutionair veranderd. Dit biedt heel veel nieuwe kansen.

DIT BAANBREKENDE BOEK LAAT JE ZIEN HOE JE:

- stopt met uurtje-factuurkje werken en een grote sprong in inkomen realiseert
- je ideale cliënt kiest en welk probleem je voor deze cliënt oplost
- high end programma's creëert en van daaruit meer inkomstenbronnen
- je cliënt beweegt van interesseren naar investeren
- social media en internet inzet om zichtbaarheid en expertstatus te claimen
- dankzij marketing met plezier IN en vooral AAN je praktijk werkt
- effectief je tijd inzet zodat je met minder inspanning meer resultaat haalt
- welke mindsets een 'must' zijn om een succesvolle praktijk te creëren
- en nog ongelooflijk veel meer

Dit boek is geschreven door twee professionals. Sandra, therapeut en business coach, met meer dan 15 jaar een eigen, inmiddels grotendeels online praktijk. Zij is een van de pioniers in Nederland in een andere manier van praktijk voeren. Jeanet is social media bestseller auteur, spreker en business coach met meer dan 25.000 verkochte boeken.

Je krijgt de beste kennis en praktijkervaring van twee experts die een passie delen: jou leren hoe je meer mensen helpt, meer geld verdient en het leven leidt waar je van houdt... NU!



ISBN 978-94-6203-751-9

