

De TOP 10 MINDSET VERSCHILLEN

Tussen
Uurtje-Factuurkje
Cliënten en
High-End
Programma Cliënten

Bonus eBook

Van Sandra Derksen





Sandra Derksen

Bloeiende Praktijk® Business Coach

HELP meer mensen
VERDIEN meer geld
LEEF je potentieel



Persoonlijk bericht van Sandra

Ik ben blij je dit gratis BONUS ebook te mogen geven en wel hierom... Er is een ontluikende revolutie startende van therapeuten, coaches, counselors, healers enzovoort die een bloeiende praktijk manifesteren waar ze diepgaandere transformatie, meer impact, meer inkomen en grotere successen bij hun cliënten realiseren.

Wat is hiervan het geheim? Deze revolutie wordt gekenmerkt door het werken vanuit een ander verdienmodel. In dit verdienmodel bied jij je service niet langer meer aan tegen *tijd* (oftewel uurtje-factuurtje werken), maar laat jij je financieel compenseren voor de *waarde* die je biedt (oftewel high-end programmagericht werken).

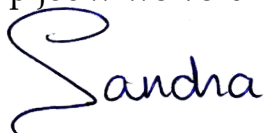
Ik heb het zelf zo'n twaalf jaar lang op de oude manier gedaan, net zoals de meesten nog steeds doen. Sinds begin 2014 doe ik het op de nieuwe, waarde gerichte manier. De impact is grandioos! En het is vooraf bijna niet voor te stellen, tenzij je gelooft in de waarde die je te bieden hebt en dat dit voor jou ook mogelijk is. In plaats van betaald te worden voor een x-tal sessies, zijn high-end cliënten bereid je duizenden euro's te betalen voor het waardevolle dat je hen te bieden hebt. En dit geldt niet alleen voor mijn praktijk, maar ook bij anderen die ik succesvol heb mogen coachen.

Iets wat mij in het bijzonder opvalt, en ook anderen die op deze manier werken, is dat de cliënten met wie je gaat werken 'anders' zijn. Hun commitment, en in het bijzonder hun mindset, wijkt af van cliënten die je per sessie betalen. En dit maakt het vele malen leuker, naast het zeer aantrekkelijke verdienmodel, om met dit cliënttype te werken.

Op de volgende pagina's tref je de 10 belangrijkste mindsetverschillen aan tussen cliënten die je per sessie betalen en cliënten die je voor een programma betalen. Natuurlijk zijn er altijd uitzonderingen op de regel, maar je kunt je vast voorstellen dat een véél hogere investering in jouw diensten een weerspiegeling is van de mate van motivatie van de cliënt.

Ik zou zeggen... lees het. Wellicht herken je de mindsets die ik noem (ik ben ze zelf allemaal tegengekomen in mijn praktijk) en inspireert het jou om de transitie te maken naar een andere manier – veel leukere - van werken! ☺

Op jouw welverdien(en)de succes!



Sandra

Bloeiende Praktijk® Businesscoach

MINDSET Verschil - 1

Verantwoordelijkheid



Uurtje-Factuurtje Cliënt

'Jij bent de deskundige, jij lost mijn probleem op!'

High-End Cliënt

'Jij bent de expert, leer mij hoe ik mijn probleem zélf kan oplossen.'

Toelichting

Een high-end cliënt heeft een grote mate van zelfredzaamheid en zelfstandigheid. Hij of zij vindt het fijn te leren hoe je zelf problemen kan aanpassen en oplossen. Het grote voordeel is dat jij als professional veel minder snel in de valkuil stapt dat jij het harde werken moet doen en aan je cliënt moet trekken om resultaten te halen. Het is echt enorm fijn om met mensen te werken die bereid zijn het werk ervoor te doen.

Sandra



MINDSET Verschil - 2

Commitment



Uurtje-Factuurtje Cliënt

'Ik geef het een kans, ik ga het proberen.'

High-End Cliënt

'Ik ga ervoor en ben bereid te doen wat er voor nodig is.'

Toelichting

Hoe vaak ik als hypnotherapeut niet te horen heb gekregen toen ik nog uurtje-factuurtje gericht werkte: *'Ik ga het proberen.'* Dat komt omdat cliënten zich richten op de methode en hun beeld erbij. *'Zal het werken of niet? En als het niet mocht werken, dan stop ik er gewoon mee.'* Nu ik high-end programmagericht werk, heb ik nog geen enkele cliënt horen zeggen *'Kom... laat ik het maar eens proberen.'* Gezien de investering die men maakt, doet men er alles voor wat nodig is om resultaten te behalen. Dit is echt super cool!

Sandra

MINDSET Verschil - 3

Resultaten



Uurtje-Factuurtje Cliënt

'Jij bent verantwoordelijk voor mijn resultaten.'

High-End Cliënt

'Vertel mij wat ik moet doen om de gewenste resultaten te realiseren.'

Toelichting

Op het moment dat je een high-end programma start met een cliënt is het voor de cliënt heel duidelijk dat hij of zij zelf in belangrijke mate verantwoordelijk is voor het traject en de resultaten die gehaald kunnen worden. Wat de cliënt erin stopt (tijd, aandacht, commitment), bepaalt wat eruit komt (resultaat). Door de wijze waarop een high-end programma is opgesteld – dit is in ieder geval de manier waarop ik dat zelf toepas en anderen leer – wordt een cliënt aan de hand van bepaalde stappen door het traject geleid, waarbij zijn inzet en bereidheid om opdrachten uit te voeren het resultaat per stap bepaalt. En daarmee uiteindelijk het eindresultaat.

Sandra

MINDSET Verschil - 4

Risico



Uurtje-Factuurtje Cliënt

*'Ik stop ermee, want...
(excuus).'*

High-End Cliënt

*'Ik committeer mij
aan het hele
programma.'*

Toelichting

Je kent ze vast wel. Excuses als: ik heb het te druk, het komt nu even niet uit, want er spelen onverwachts wat dingen in mijn leven, het gaat al beter met mij, het geld is op, het wordt niet meer vergoed, ik kom volgend jaar weer als ik het weer vergoed krijg, enzovoort. Als ondernemer biedt dit je weinig financiële zekerheid. Dit in tegendeel tot high-end cliënten, die zich committeren aan een heel programma van 3, 6 of hoeveel maanden dan ook. Je haalt hierdoor veel betere resultaten en kunt dan ook écht je werk doen.

Sandra

MINDSET Verschil - 5

Investeringsbereidheid



Uurtje-Factuurtje Cliënt

'Krijg ik het vergoed van de zorgverzekeraar, want dat bepaalt of ik kan komen of niet?'

High-End Cliënt

'Ik zorg dat ik het geld ervoor beschikbaar heb / maak.'

Toelichting

Ik heb lang geworsteld met het wel of niet aansluiten bij een beroepsvereniging als hypnotherapeut. Alleen maar omdat dit cliënten de mogelijkheid zou bieden de behandelingen vergoed te krijgen. Want op die manier zou ik sneller en meer cliënten kunnen aantrekken (de heersende mindset!). Ondanks persoonlijke tegenzin besloot ik het te doen. Echter na nog geen 2 jaar stapte ik er weer uit. Want wat werd er duidelijk..... ik was programmagericht gaan werken en slechts een klein percentage (2%) van mijn omzet kwam van cliënten die het (deels) vergoed kregen. Alle andere cliënten waren high-end cliënten en meldden zich aan óndanks het feit dat ze het niet vergoed kregen en alles volledig zelf moesten betalen.

Sandra

MINDSET Verschil - 6

Betaling

Uurtje-Factuurtje Cliënt

'Ik betaal per sessie of via een factuur die ik overmaak.'

High-End Cliënt

'Geen probleem om het hele programma-bedrag voor aanvang te hebben betaald.'

Toelichting

Stel je even voor dat je cliënt je tussen de € 1.500,- en € 5.000,- (basisbedragen) betaalt voor jou programma. En stel je dan even voor dat deze cliënt je dat betaalt *vóór* aanvang van het programma. Dat is écht een super ervaring! Het geeft financiële rust en stabiliteit en maakt je nóg gemotiveerder om het beste van jezelf aan je cliënt te geven. Dit in tegenstelling tot allerlei voorkomend 'geneuzel' met cliënten die je per sessie betalen, zoals: facturen die niet op tijd betaald worden, vlak voor de sessie afzeggen en dan wel of niet in rekening brengen (de meesten durven en doen dit niet!), x facturen maken tegenover 1 factuur voor het hele programma. Het is allemaal zoveel makkelijker met een high-end cliënt.

Sandra

MINDSET Verschil - 7

Vergelijking



Uurtje-Factuurtje Cliënt

‘Die andere therapeut doet hetzelfde en vraagt (veel) minder voor een sessie.’

High-End Cliënt

‘Ik zie dat dit een heel ander aanbod is dan anderen doen, dat is veel beter en totaal niet te vergelijken.’

Toelichting

We weten het allemaal, er zijn cliënten die een rondje bellen om te achterhalen welke therapeut, coach, counselor (etc.) in de buurt het aantrekkelijkste (lees goedkoopste) tarief heeft. Je herkent ze direct aan de telefoon, omdat ze meestal meteen vragen ‘wat je kost?’. Professionals die high-end programmagericht werken, verdienen relatief een uurtarief dat 5 á 10 x hoger ligt dan het gebruikelijke uurtarief van collega’s. Doordat je het echter in een aantrekkelijk programma verpakt, met diverse belangrijke elementen en extra’s, is dit niet meer te vergelijken. De cliënt zelf heeft ook het gevoel dat hij/zij een veel waardevoller aanbod krijgt, vergeleken met andere aanbieders die ‘losse’ sessies aanbieden.

Sandra

MINDSET Verschil - 8

Duur



Uurtje-Factuurtje Cliënt

'Ik krijg maar een vergoeding voor zoveel sessies' of 'Ik bepaal zelf wel hoe vaak ik bij jou kom.'

High-End Cliënt

'De duur van de begeleiding wordt bepaald door de duur van het programma.'

Toelichting

Het voordeel van een high-end programma is dat het een duidelijk stappenplan omvat voor zowel jezelf als voor de cliënt. Tenminste... dit is de manier waarop ik high-end programma's aanbied en ook mijn coachkanten leer. Als de cliënt het resultaat wil bereiken, is het belangrijk het hele programma te volgen. Sterker nog... de duur van het programma heeft impact op de mindset, er wordt naar een resultaat toegewerkt. Er is geen sprake van een vrijblijvend karakter, zoals dat geldt voor veel professionals die uurtje-factuurtje gericht werken, en wat de cliënt vele ontsnappingsmogelijkheden biedt (wat ten koste gaat van diens transformatie).

Sandra

MINDSET Verschil - 9

Afstand



Uurtje-Factuurtje Cliënt

‘Ik zoek iemand zo dicht mogelijk bij mij in de buurt.’

High-End Cliënt

‘Het maakt mij niet uit waar ik naartoe moet om jouw hulp te krijgen.’

Toelichting

Voordat ik definitief besloot alleen nog maar online coaching aan te bieden, werkte ik al met high-end cliënten in mijn praktijk. Zij waren bereid om vanuit verder gelegen provincies naar mijn praktijk in Gelderland te komen. Eén á twee uur reistijd – enkele reis! – was niet ongebruikelijk. Je vergroot daarmee je bereik, en helemaal als je online je diensten kunt gaan aanbieden, om mensen te helpen die écht graag door jou begeleid willen worden. Doordat ze investeren in een programma, in plaats van losse consulten, is men vanuit de commitment ook veel sneller bereid tijd te investeren in reisafstand.

Sandra

MINDSET Verschil - 10 Kosten



Uurtje-Factuurkje Cliënt

'Dit is een uitgaaf die mij geld kost.'

High-End Cliënt

'Dit is een uitgaaf waarbij ik investeer in mijzelf. Het niet doen, kost mij juist... (geluk, gezondheid, geld etc.)'

Toelichting

Een high-end cliënt is echt een cliënt die in zichzelf investeert. Die zichzelf dermate waardevol vindt dat hij of zij het de investering waard vindt. Terwijl de 'uurtje-factuurkje' cliënt zich vooral richt op wat het hem of haar financieel kost en dit belangrijker kan laten zijn, is de high-end cliënt zich ervan bewust wat het hem of haar kost als deze *niet* jouw programma zou volgen (oftewel *niet* het probleem zou oplossen). Deze cliënt is niet langer bereid de situatie (het probleem) te tolereren en wil in actie komen.

Sandra

Sandra Derksen

Bloeiende Praktijk® Business Coach

HELP meer mensen
VERDIEN meer geld
LEEF je potentieel



Wie ben ik en waarom help ik jou graag?

Hi! Ik ben dus Sandra Derksen, therapeut, businesscoach en co-auteur van het **MARKETING HANDBOEK VOOR EEN SUCCESVOLLE PRAKTIJK - Help meer mensen, verdien meer geld en leid het leven waar je van houdt... NU!**, dat ik samen met social media bestseller auteur Jeanet Bathoorn heb geschreven voor therapeuten, coaches en counselors. Als je dit boek nog niet hebt, kun je hier een [gratis deel van het boek downloaden](#).

Naast vanaf circa 1999 actief te zijn in mijn eigen – inmiddels internationale online - Licht Op Je Zelf® praktijk en academie, ben ik ook Bloeiende Praktijk® Businesscoach voor collega-professionals. Ik leer ze hoe ze meer waarde kunnen bieden en 5 á 10 x meer kunnen verdienen door niet langer betaald te worden naar tijd (oftewel uurtje-factuurtje werken), maar betaald te worden naar waarde door diep transformatieve high-end programma's aan te bieden.

Mijn coachklanten zien daardoor een significante stijging in hun inkomsten, terwijl ze minder uren werken en veel blijere cliënten hebben. Enkelen hebben inmiddels zelfs hun baan kunnen opzeggen, omdat hun praktijk/business meer dan genoeg inkomsten realiseert!

Waarom doe ik dit? Omdat ik zie hoeveel (de meeste!) collega's worstelen met het opbouwen van een bloeiende praktijk, waar ze én veel waarde zouden kunnen bieden én goed zouden kunnen verdienen. Te veel professionals menen dat zij voor hun financiële zekerheid er nog een baan naast moeten hebben, zodat ze voldoende inkomsten hebben. Maar dat is niet nodig! Het is alleen een kwestie van weten HOE, en uiteraard ook de juiste mindset hebben, zodat je kunt gaan voor wat je écht wilt. Dit laatste is eigenlijk het allerbelangrijkste, het hoe volgt dan vanzelf.

Ik hoor nog wel eens dat het hen 'niet om het geld gaat' en dat het alleen gaat om mensen helpen. Maar als je ervan moet leven, gaat het wel degelijk (ook) om het geld. Als je er een baan bij moet hebben, omdat je anders niet kunt rondkomen, gaat het wel degelijk om het geld. Als je niet kunt investeren in je praktijk, je persoonlijke welzijn, gezin of anderszins, gaat het wel degelijk om het geld. Als je heel veel uren moet werken om een beetje voldoende te verdienen, gaat het ook om het geld.

Ik wil je leren en laten zien hoe je een financieel florerende bloeiende praktijk kunt opbouwen waarin je ontzettend veel waarde biedt!

Sandra

Bloeiende Praktijk® Businesscoach



Sandra Derksen

Bloeiende Praktijk® Business Coach

HELP meer mensen
VERDIEN meer geld
LEEF je potentieel



Enkele mooie resultaten

"When I first met Sandra, I was first working full time in the university and wanted to make a transition into self employment. In the first nine months of working with her and **the first nine months of my business, I was able to hit the six figure mark.**"

- Bethany Webster, WombOfLight.com, Healing The Mother Wound coach

"Ik ben heel goed door Sandra begeleid in de coaching en heb daar dan ook enorme stappen in gezet in mijn praktijk. **Mijn omzet is in een half jaar verdubbeld.**

- Jordis Jakubszick, Yin-Temple.com, Natuurgeneeskundig en lichaamsgericht therapeut

"Voor mij was het meest waardevolle het proces dat je zelf ziet hoeveel het eigenlijk waard is wat je te bieden hebt. Ik heb daardoor ook tijdens het volgen van het coachtraject **binnen anderhalve week met twee nieuwe cliënten mijn investering terugverdiend.**

- Sandra Kruitbosch, Breinkr8.nl, Kindercoach

"Voordat ik bij Sandra was, was ik niet succesvol. Ik werkte al heel lang bij een baas waar ik heel ongelukkig mee was. Sandra heeft mij geleerd hoe ik mijn business kon ombouwen naar een stappenprogramma waardoor ik **in drie maanden een bijna jaarsalaris** van wat ik bij mijn baan verdiende, had verdiend. Ik voel me veel gelukkiger, heb meer structuur en werk met blijere cliënten."

- Loes van Beest, YogaenCoach.nl, Coach

Voor meer blijе klanten en resultaten zie:

www.bloeiendepraktijk.nl/blijе-klanten

Sandra Derksen

Bloeiende Praktijk® Business Coach

HELP meer mensen
VERDIEN meer geld
LEEF je potentieel



Wil jij dit ook?

Vraag dan één van de gratis **Claim-Je-Waarde Doorbraaksessies** aan ter waarde van € 297,00. In mijn agenda heb ik ruimte gemaakt voor een gelimiteerd aantal van deze sessies per maand (en dat is geen verkooptrucje, want ik werk zelf 'maar' zo'n 25 uur per week om voldoende vrije tijd te houden voor andere dingen die belangrijk voor mij zijn).

In dit gesprek ontvang je onder andere een aantal tips afgestemd op jouw persoonlijke situatie, zodat jij de volgende stap kunt nemen.

[informatie en aanmelden Claim-Je-Waarde Doorbraaksessie.](#)

Mis deze kans dus niet en reageer NU! Ik kijk ernaar uit je te ontmoeten 😊

