

Onderneem actie en creëer wonderen!

DE BUCKETLIST VOOR MEER CLIËNTEN

45 MINI OPDRACHTEN KRIS-KRAS DOOR
ELKAAR VOOR MEER ZICHTBAARHEID, MEER
CLIËNTEN EN MEER OMZET.



WWW.COLOURSOFHAPPINESS.NL

Onderneem actie en creëer wonderen!

HI, IK BEN ILARIA

IK HELP COACHES EN THERAPEUTEN MET HUN
(ONLINE) ZICHTBAARHEID, DOOR TE WERKEN AAN
MARKETING, STRATEGIE EN MINDSET.

ZICHTBAAR ZIJN MET JE PRAKTIJK IS EEN PROCES
VAN BINNEN NAAR BUITEN.

DEZE BUCKETLIST VOOR MEER CLIËNTEN HELPT JE
HIERBIJ. VEEL PLEZIER MET DE OPDRACHTEN! ALLEEN
ALS JE ACTIE NEEMT, ZUL JE RESULTAAT ZIEN.

*Liefs,
Ilenia*



STEL DOELEN

Bepaal je omzetdoel

ALS JE NIET WEET WAAR JE NAAR TOE WERKT, WEET JE OOK NIET WELKE STAPPEN JE MOET NEMEN. WELK OMZETDOEL WIL JE DIT JAAR BEREIKEN? STEL EEN DOEL DAT NET EEN BEETJE UIT JE COMFORTZONE IS, MAAR WEL GOED VOELT EN WAT JE MOTIVEERT OM AAN DE SLAG TE GAAN.

Wat wil je bereikt hebben over 1 jaar?

HOE ZIET JE LEVEN ER DAN UIT? FANTASEER EROVER, MEDIATEER EROVER, SCHRIJF HET VOOR JEZELF OP, MAAK EEN MOODBOARD, OF DOE WAT JE MAAR NODIG HEBT OM HET VOOR JE TE ZIEN. MAAK HET ZO CONCREET MOGELIJK.

Hak doelen op in kleine stapjes

EEN GEBREK AAN FOCUS IS MISSCHIEN WEL JE GROOTSTE VALKUIL. STEL IEDERE WEEK ÉÉN DOEL VOOR JE PRAKTIJK EN DOE ALLES WAT NODIG IS OM DAT TE BEREIKEN. NIET EEN HELE LIJST, NEE ÉÉN DOEL. KIJK EENS WAT DAT JE BRENGT.

LAAT JEZELF ONLINE ZIEN

Post iets persoonlijks over jezelf

MENSEN WILLEN GRAAG WETEN WIE JIJ ALS PERSOON BENT EN WAAROM JE DOET WAT JE DOET. MAAK EENS EEN WAT LANGER BERICHT EN DEEL JE VERHAAL ONLINE, MET EEN FOTO VAN JEZELF ERBIJ.

Maak een video waarin je je verhaal vertelt

OOK LEUK VOOR OP JE SOCIAL MEDIA KANALEN OF VOOR JE WEBSITE IS EEN VIDEO WAARIN JE JE VERHAAL VERTELT. MENSEN ZIEN METEEN WIE JE BENT EN KRIJGEN HET GEVOEL DAT ZE JE AL KENNEN.

Post minimaal 3x per week iets op social media

MENSEN MOETEN WETEN DAT JE BESTAAT VOORDAT ZE CLIËNT KUNNEN WORDEN. REGELMAAT EN DISCIPLINE DUS! POST 3X PER WEEK IETS OP SOCIAL MEDIA. HOU DIT EEN PAAR MAANDEN VOL EN BEKIJK DAN DE RESULTATEN.

WEET WIE JE CLIËNTEN ZIJN

■ *Maak een lijst met waar je cliënten zich bevinden*

JE MARKETING KAN PAS SUCCESVOL ZIJN ALS JE WEET WIE JE DOELGROEP IS EN JE GOED HEBT UITGEZOCHT WAAR JE DOELGROEP ZICH BEVINDT EN HOE JE ZE KUNT BEREIKEN.

MAAK EENS EEN LIJST MET DE OFFLINE ÉN ONLINE PLEKKEN.

WEES CREATIEF. VERPLAATS JE ECHT IN JE CLIËNT! ALS JE WEET WAAR JE CLIËNT IS, DAN KUN JE NADENKEN OVER HOE JIJ ZICHTBAAR KUNT ZIJN OP DIE PLEK.

GEEF IETS WEG

Doe een winactie

GEEF IETS GAAFS WEG. DIEGENE DIE WINT, KAN JE VRAGEN OM EEN REFERENTIE. DE MENSEN DIE NIET WINNEN KAN JE OPVOLGEN MET EEN GAVE AANBIEDING OM ZE TE MOTIVEREN OM CLIËNT TE WORDEN.

Geef een gratis mini consult weg

KENNISMAKINGSGESPREK? VERZIN DAAR EENS EEN ANDERE TITEL VOOR WAARDOOR HET MINDER SUF KLINKT. EN MOTIVEER MENSEN OM ZO'N GESPREK AAN TE VRAGEN, ZODAT JE LAAGDREMPELIG IN CONTACT KOMT.

Maak een ebook of andere gratis weggever

WIL JIJ OOK GRAAG ZOVEEL MOGELIJK MENSEN HELPEN? DAN KAN DOOR JE KENNIS TE DELEN IN EEN GRATIS WEGGEVER. GOED VOOR JE EXPERTSTATUS EN JE HELPT MENSEN NOG ZONDER DAT ZE CLIËNT ZIJN. HOU HET SIMPEL VOOR JEZELF! JE HOEFT NIET AL JE KENNIS WEG TE GEVEN.

INFORMEER JE NETWERK

Mail je netwerk met wat je doet en wie je bent

JE DENKT WELLICHT DAT IEDEREEN WEET WAT JE DOET, MAAR ZE HEBBEN VAAK GEEN IDEE. MAIL JE NETWERK EENS MET DUIDELIJKE UITLEG, ZODAT ZE WETEN WAT JE DOET EN WAAR JE MENSEN MEE HELPT.

Kom ik contact met het netwerk van je netwerk

MISSCHIEN HEEFT JOUW NETWERK ZELF GEEN BEHOEFTE AAN JOUW DIENSTEN, MAAR MENSEN IN HUN NETWERK JUIST WEL. CREËER EEN CREATIEVE MANIER OM TE VRAGEN OF ANDEREN HUN CONTACTEN NAAR JOU TOE WILLEN STUREN.

Vraag of ze actief naar je willen doorverwijzen

HET LIJKT ZO VANZELFSPREKEND DAT MENSEN NAAR JOU DOORVERWIJZEN, MAAR VAAK DENKEN ZE ER GEWOON NIET AAN. VRAAG HIER DUS ACTIEF OM, BIJVOORBEELD: "KEN JE MENSEN MET SCHOUDERKLACHTEN? WIL JE ZE DAN AUB NAAR MIJ DOORVERWIJZEN?".

VRAAG OM HULP

Vraag om doorverwijzingen

JOUW CLIËNTEN ZIJN NATUURLIJK HARTSTIKKE FAN EN TEVREDEN! VRAAG OF ZE NAAR JOU WILLEN DOORVERWIJZEN EN MOTIVEER ZE DOOR HEN TE BELONEN MET IETS LEUKS.

Vraag om referenties

JOUW CLIËNTEN ZIJN TEVREDEN, MAAR VERGETEN VAAK OM HIER IETS OVER TE SCHRIJVEN. VRAAG HIER DUS OOK ACTIEF OM.

Ga dingen uitbesteden om geld en tijd te besparen

HULP NODIG MET IETS? PROBEER HET NIET ZELF ALLEMAAL UIT TE ZOEKEN MAAR BEGIN MET UITBESTEDEN. HUUR MENSEN IN OM DINGEN VOOR JE TE DOEN OF SCHAF TRAININGEN AAN DIE HET JOU LEREN. DIT GAAT JE VEEL OPLEVEREN!

VERGROOT JE BEREIK

Deel in groepen

OP FACEBOOK EN LINKEDIN ZIJN VERSCHILLENDE GROEPEN WAAR JE JE DIENST, PRODUCT OF GRATIS WEGGEVER KUNT DELEN. LET OP OF JE DOELGROEP DAAR ZIT EN LEES WEL DE RICHTLIJNEN VAN DE GROEPEN. JE MAG NIET OVERAL RECLAME PLAATSEN.

Start met adverteren

ADVERTEREN KOST GELD, MAAR IS DAARNAAST DE MAKKELIJKSTE MANIER OM SPECIFIEKE MENSEN IN JOUW DOELGROEP TE BEREIKEN. ADVERTEREN IS EEN VAK APART. LEES JE IN OF BESTEED HET UIT, OF BEGIN MET EXPERIMENTEREN MET EEN KLEIN BEDRAG.

Vraag of anderen je berichten willen delen

HEB JE EEN BELANGRIJK BERICHT WAARVAN JE GRAAG WIL DAT HET BEREIK VERGROOT WORDT? VRAAG DAN OF ANDEREN HET WILLEN DELEN OP HUN EIGEN TIJDLIJN OF OP ANDERE MANIEREN.

GA DE BUURT IN

Flyer in je buurt

WERK JE LOKAAL? EN WOONT JOUW DOELGROEP DUS BIJ JOU OM DE HOEK? FLYER DAN EENS HUIS AAN HUIS. WERKT DAT DAN NOG? IK GELOOF DAT FLYEREN ZEKER HELPT, ALS JE MAAR DE JUISTE CALL-TO-ACTION OP JE FLYER HEBT. DENK DUS NA: WAT WIL IK DAT MENSEN GAAN DOEN ALS ZE MIJN FLYER ZIEN? HOU HET LAAGDREMPELIG.

Hang flyers op locaties in de buurt

ALS JE LOKAAL WERKT, IS DE KANS GROOT DAT JOUW DOELGROEP OP PLEKKEN ALS DE SUPERMARKTEN, SPORTSCHOLEN, YOGACENTRA, SCHOLEN EN BIBLIOTHEEK KOMT. HANG DAAR DAN OOK EEN FLYER OP.

Vraag of je ergens een lezing mag geven

ZIJN ER PLEKKEN OF PARTIJEN DIE ZICH OP JOUW DOELGROEP RICHTEN, MAAR NIET HETZELFDE AANBIEDEN ALS JIJ? KIJK DAN OF JE DAAR BIJVOORBEELD EENS EEN LEZING KUNT GEVEN. OF ORGANISEER IETS SAMEN.

GEEF MENSEN HET LAATSTE DUWTJE

Volg potentiële cliënten actief op

HEBBEN MENSEN INTERESSE? VRAAG NAAR HUN SITUATIE EN ZEG BIJVOORBEELD: "ZAL IK JE ANDERS VOLGENDE WEEK EVEN BELLEN? DAN KUNNEN WE HET ER NOG EENS OVER HEBBEN EN KAN IK JE TIPS GEVEN.". DURF RUIMTE TE MAKEN HIERVOOR!

Plan meteen een afspraak in

ZIJN MENSEN ECHT HEEL ENTHOUSIAST? VRAAG DAN EENS "ZULLEN WE ANDERS METEEN EEN EERSTE AFSpraak INPLANNEN? DAN KAN JE EENS KOMEN ERVAREN!". MENSEN KUNNEN ALTIJD NEE ZEGGEN ALS ZE NIET WILLEN

Heb contact als mensen er nog niet klaar voor zijn

TOCH NOG NIET HET GOEDE MOMENT? VRAAG OF JE MENSEN OVER EEN TIJDJE NOG EENS MAG BENADEREN (EN PLAN DIT IN JE AGENDA VOOR JEZELF).



STIMULEER CLIËNTEN TERUG TE KOMEN

■ *Maak een opvolgproduct*

MAAK VERSCHILLENDE NIVEAU'S IN JOUW AANBOD. ZIJN MENSEN 1-OP-1 UITBEHANDELD? ZORG DAN DAT ZE BIJVOORBEELD WEL NAAR EEN VERDIEPENDE WORKSHOP KUNNEN KOMEN OF EEN ONLINE TRAINING KUNNEN DOEN.

■ *Plan vervolgspraken in*

IS IEMAND BLIJ MET JOUW SESSIE? PLAN DAN METEEN EEN VERVOLGAFSPRAAK IN. VOOR JOU FIJN OMDAT JE WEET HOE JE AGENDA ER OVER EEN TIJDJE UIT ZIET, MAAR VOOR JOUW CLIËNT NET ZO FIJN (OOK AL DENK JIJ VAN NIET).

■ *Hou contact*

HEBBEN MENSEN DE COACHING OF THERAPIE BIJ JOU AFGEROND? HOU DAN CONTACT. STUUR BIJVOORBEELD NA EEN PAAR MAANDEN EEN MAIL OF BEL HEN OP. WELLIJCH ZIJN ER WEER ANDERE THEMA'S AANGERAAKT WAAR JE OP DOOR KUNT PAKKEN.

DEEL JE SUCCESVERHALEN

Deel verhaal van cliënt

WAAROM WERKEN VERHALEN ZO GOED? OMDAT HET LEKKER WEGLEEST. DEEL DUS HET VERHAAL VAN JE CLIËNT, MAAR MAAK ER ECHT EEN SPANNEND VERHAAL VAN, SCHRIJF HET NIET TE FEITELIJK. NEEM MENSEN MEE IN EMOTIE. EEN VERHAAL MAG BEST WAT LANGER ZIJN! JE KUNT EEN SUCCESVERHAAL GEBRUIKEN OP SOCIAL MEDIA, MAAR OOK IN EEN ARTIKEL OP DE WEBSITE.

DUS NIET:

"IK KAN MIJN CLIËNTEN GOED HELPEN MET RUGPIJN EN SCHOUDERKLACHTEN MET BEHULP VAN MASSAGE."

MAAR:

"MONIQUE KWAM BIJ MIJ. "IK TREK HET NIET MEER", GAF ZE AAN. TERWIJL ZE OP DE TAFEL LAG EN IK HAAR MASSEERDE, VERTELDE ZE DAT ZE VEEL LAST HAD VAN SCHOUDERKLACHTEN. ZE DROEG LETTERLIJK VEEL OP HAAR SCHOULDERS, VOOR HAAR MAN EN KINDEREN. HET WERD TIJD OM MEER VOOR ZICHZELF TE STAAN. AAN HET EIND VAN DE SESSIE VOELDE ZE ZICH LICHTER. ZE HAD DE EERSTE BESLISSING AL GENOMEN OM VOOR ZICHZELF TE KIEZEN: ZE ZOU VANAVOND NIET KOKEN, MAAR LEKKER CHINEES HALEN. ZODAT ZIJ GEWOON VANAVOND KON RELAXEN OP DE BANK, WAT ZE ZO HARD NODIG HAD."

DEEL JE PITCH

■ *Leg eenvoudig uit wat je doet en voor wie*

MAAK EEN KRACHTIGE PITCH, WAARMEE JE IN ÉÉN ZINNETJE KUNT ZEGGEN WAT JE DOET. NOOIT ONGEMAKKELIJK DUS, ALS MENSEN JE OVERVALLEN MET DE VRAAG "WAT DOE JE NOU EIGENLIJK?"

DE ZIN BESTAAT VAAK UIT DEZE ELEMENTEN:

IK HELP [DOELGROEP] MET [PROBLEEM], ZODAT ZE [RESULTAAT] BEREIKEN

IK HELP [DOELGROEP] OM [RESULTAAT] TE BEREIKEN.

BIJVOORBEELD:

- "IK HELP DRUKKE MOEDERS MET HET AANGEVEN VAN HUN GRENZEN, ZODAT ZE DICHT BIJ ZICHZELF KUNNEN BLIJVEN."
- "IK BEGELEID HOOGGEVOELIGE VROUWEN OM MINDER TE PIEKEREN, WAARDOOR ZE ZICH WEER KRACHTIG EN VOL ZELFVERTROUWEN VOELEN."

ALLE VARIATIES ZIJN MOGELIJK! ALS HET VOOR JOU MAAR GOED VOELT. GEBRUIK DEZE ZIN OP JE WEBSITE, IN JE E-MAILHANDTEKENING, OP JE VISITEKAARTJE EN WAAR JE MAAR WIL.

ZET JEZELF NEER ALS EXPERT

Deel referenties op je website en social media

WAT WERKT NOU BETER DAN HET VERHAAL VAN ANDEREN? VRAAG ANDEREN OM REFERENTIES EN DEEL DIE ACTIEF.

Laat zien waar je expert in bent

ZET OP JE WEBSITE BIJVOORBEELD WELKE OPLEIDINGEN JE GEDAAN HEBT OF WAAR JE IN GESPECIALISEERD BENT. MAAK HET ZO CONCREET EN MAKKELIJK MOGELIJK. GEBRUIK SIMPELE TAAL DIE IEDEREEN SNAPT.

Deel je kennis

DEEL JE KENNIS ONLINE ZODAT JE MEER MENSEN KUNT HELPEN ÉN ZODAT MENSEN WETEN DAT JIJ ECHT EXPERT BENT IN JE VAK. DOE DIT IN BLOGARTIKELEN, VIDEO'S, WEBINARS OF WAT VOOR JOU FIJN IS. ZE ZULLEN JOU VERTROUWEN, EN DIT MAAKT DE DREMPEL LAGER OM CLIËNT BIJ JOU TE WORDEN.

AUTOMATISEER JE PRAKTIJK

Plan berichten in op social media

ZORG DAT JE REGELMATIG ZICHTBAAR BENT EN PLAN BERICHTEN IN. DIT SCHEELT JE VEEL TIJD EN ZORGT DAT JE TOCH ZICHTBAAR BENT, OOK AL HEB JE GEEN INSPIRATIE. DIT KAN MET TOOLS ALS LATER, BUFFER EN HOOTSUITE.

Laat inschrijvingen automatisch verlopen

ZORG VOOR EEN SYSTEEM WAARMEE JE EEN GROEP MENSEN IN ÉÉN KEER KUNT INFORMEREN, BIJVOORBEELD ALS MENSEN ZICH INSCHRIJVEN VOOR EEN WEBSITE. NIKS IS ZO FRUSTREREND ALS IEDEREEN AFZONDERLIJK MOETEN MAILLEN. DIT BEPERKT JE GROEI.

Laat afspraken inplannen

WERK JE VEEL 1-OP-1? WELLICHT KUN JE MENSEN DAN ZELF HUN AFSpraak LATEN INPLANNEN? CALENDLY IS EEN VEELGEBRUIKTE TOOL HIERVOOR.

GA UIT JE COMFORTZONE

■ *Wat zou je doen als je nu 10 cliënten nodig hebt?*

MISSCHIEN HERKEN JE DAT JE WEL NIEUWE CLIËNTEN WIL, MAAR DAT HET SOMS EEN BEETJE LANGZAAM GAAT. DAT KOMT VAAK DOOR JE EIGEN ACTIES.

STEL DAT DE NOODZAAK HOOG IS, EN DAT JE EEN WEEK DE TIJD HEBT OM 10 NIEUWE CLIËNTEN TE KRIJGEN?

WAT ZOU JE DAN DOEN? DENK ER EENS OVER WAT JE DAN METEEN ZOU OPPAKKEN, WIE JE NU WEL OM HULP ZOU VRAGEN DIE JE NOG NIET GEVRAAGD HEBT, WAT JE VOOR EXTRA'S ZOU DOEN OM DIT VOOR ELKAAR TE KRIJGEN.

EN VOEL OOK EENS WAT ER IN JE LIJF GEBEURT ALS JE JE DIT VOORSTELT.

ALS JE DE ACTIES GAAT NEMEN DIE JE ZOU NEMEN IN DEZE SITUATIE, GA JE SOWIESO CLIËNTEN KRIJGEN!

DURF VOOR LUL TE STAAN

■ Doe iets waarvan je echt denkt dat het onmogelijk is.

MISSCHIEN WIL JE IETS AL EEN TIJDJE, MAAR BEN JE BANG DAT HET NIET GAAT LUKKEN EN STEL JE DEZE ACTIE DAARDOOR UIT.

MISSCHIEN WIL JE CONTACT MET HUISARTSEN OF ANDERE PROFESSIONALS, ZODAT ZIJ NAAR JOU KUNNEN DOORVERWIJZEN MAAR DURF JE ZE NIET TE BENADEREN?

MISSCHIEN WIL JE WEL EEN BN'ER NAAR JE PRAKTIJK HALEN? MISSCHIEN WIL JE WEL EEN CROWDFUNDING STARTEN? EEN NIEUW PRODUCT LANCEREN?

DOE HET! DOE HET GEWOON.

ZET ALLE STEMMETJES IN JE HOOFD STOP EN GA ERVOOR! JE HEBT NIKS TE VERLIEZEN.

WERK SAMEN MET ANDEREN

Ontmoet ondernemers die met dezelfde doelgroep werken

BENADER ANDERE ONDERNEMERS DIE ZICH RICHTEN OP DEZELFDE DOELGROEP. STEL, JE RICHT JE OP KINDEREN. NEEM CONTACT OP MET SCHOLEN, KINDERKLEDINGZAKEN, SPORTGELEGENHEDEN ETC.

Organiseer samen iets, offline of online

KIJK OF JE SAMEN IETS KUNT ORGANISEREN. GEEF JIJ MESSAGES VOOR KINDEREN? ORGANISEER EEN GRATIS AVOND MET DE KINDERKLEDINGZAAK IN JOUW WOONPLAATS WAAR JIJ MASSEERT. OF GEEF EEN ONLINE TRAINING MET EEN KINDERCOACH OVER EEN ONDERWERP.

Help elkaar om zichtbaar te worden

WISSEL FLYERS UIT, DEEL OM DE ZOVEEL TIJD IETS OP SOCIAL MEDIA VAN ELKAAR EN VERZIN ANDERE DINGEN OM ELKAAR ZICHTBAAR TE MAKEN. SAMEN BEREIK JE MEER!

GA VOOR JEZELF STAAN

Verhoog je prijs voor nieuwe cliënten

HOE ZOU HET VOELEN OM JE PRIJS TE VERHOGEN VOOR NIEUWE CLIËNTEN? ALS MENSEN BEREID ZIJN OM DIT BEDRAG TE BETALEN, DAN BETALEN ZE OOK 10% MEER. HET MOET WEL GOED VOELEN (MAAR HET MAG WEL EEN STRETCH ZIJN!)

Vraag altijd om een nieuwe afspraak na consulten

KOMEN MENSEN VOOR LOSSE AFSPRAKEN? MOTIVEER MENSEN DAN OM TERUG TE KOMEN EN EEN NIEUWE AFSpraak TE BOEKEN. DOE GEWOON NET OF DIT NORMAAL IS, OOK AL VIND JE HET SPANNEND. ZELFS ALS HET NOG EVEN DUURT, KUN JE ALVAST EEN NIEUWE AFSpraak INPLANNEN.

Ga in trajecten werken

NOG BETER IS OM IN TRAJECTEN TE GAAN WERKEN. JIJ KUNT HEN BETER HELPEN ALS ZE VAKER TERUGKOMEN, NIET WAAR? MET HOEVEEL SESSIES KUN JIJ ZE HET BESTE HELPEN? BIEDT DIT DAN AAN, EVENTUEEL IN VERSCHILLENDE PAKKETTEN. DIT IS BETER VOOR HEN, EN BETER VOOR JOU.

HOU VOL

Herhaal je boodschap

MARKETING IS NIET MAKKELIJK.

HET GAAT EIGENLIJK OM HET OPBOUWEN VAN EEN BAND MET JE POTENTIËLE CLIËNTEN. HIER MOET JE DAGELIJKS AAN BOUWEN.

HOU VOL, GEEF NIET TE SNEL OP. MENSEN MOETEN JE BOODSCHAP MEERDERE KEREN VOORBIJ ZIEN KOMEN.

WEES NIET BANG OM TE "SPAMMEN", EN ZORG DAT JE REGELMATIG WAT VAN JEZELF LAAT HOREN!

DEEL OOK PERSOONLIJKE DINGEN EN FOTO'S VAN JEZELF, ZODAT ZE JE ECHT LEREN KENNEN.

Onderneem actie en creëer wonderen!

HULP NODIG?

JE HOEFT HET NIET ALLEEN TE DOEN, IK HELP JE GRAAG MET HET CONCREET MAKEN VAN JE STRATEGIE EN HET UITWERKEN EN UITVOEREN VAN JE MARKETINGACTIES.

COLOURS
of
HAPPINESS

DE EERSTE STAP? BOEK EEN POWERSESSIE.

WWW.COLOURSOFHAPPINESS.NL/POWERSESSIE/

IK WENS JE HEEL VEEL SUCCES MET JE ZICHTBAARHEID!

Liefs,
Ilaria