MAAK VAN JE PASSIE EEN WINSTGEVEND BEDRIJF

Debbie Huson

VIBES

E-BOOK

“Your current situation is giving you an opportunity to re-evaluate what you want”

INHOUDSOPGAVE

04. Wie ben ik?

08. Zelfleiderschap

09. Waarom dit E-book?

10. 7 Handvatten om van jouw passie een succesvol bedrijf te maken

34. Leer de skills om te ondernemen, versterk je mindset, groei als mens en groei met je bedrijf!

37. Dit zeggen anderen over samenwerken met mij

40. Dankjewel

WIE BEN IK?

Hi, ik ben DEBBIE HUSON en ik deel heel graag mijn verhaal met je en mijn inzichten in dit ondernemersavontuur.

Ik ben namelijk nu al zo'n ruim 20 jaar ondernemer. Ik ben founder en business mentor bij VIBES. Dit is een co-workingspot & Business School voor vrouwelijke ondernemers in Noordwijk. Mijn andere bedrijf, Balletstudio Cinderella, heb ik succesvol verkocht per 1 juli 2021.

Toch verliep de start van mijn 2e bedrijf heel anders dan mijn eerste...

Toen ik op mijn 21e de balletschool begon, verliet ik mijn studentenkamertje in Amsterdam en ging ik weer terug bij mijn ouders wonen. Mocht het niet lukken, dan kon ik altijd nog op mijn ouders terugvallen dacht ik, daarbij was ik alleen voor mezelf verantwoordelijk. De aankoopsom destijds? € 80.000. En hoewel ik ontzettend hard gespaard had (ik werkte al vanaf mijn 13e met een eigen balletschool voor ogen), had ik op dat moment precies de helft. Ik sprak af met de toenmalige eigenaar dat ik de overige € 40.000 na 1 jaar zou betalen. Oftewel: mijn omzet doel voor het eerste jaar was meteen bepaald. Gek genoeg had ik toen nog nooit van het woord omzetdoel gehoord.

Mijn ondernemersavontuur begon dus eigenlijk door het gewoon te DOEN!

Het mooie van heel jong beginnen is, is dat je vrij onbevangen bent. Balletstudio Cinderella, toen nog een heel klein schooltje met 50 leerlingen, groeide binnen 3 jaar uit tot een grote school met 500 enthousiaste leerlingen en een fantastisch 10-koppig docententeam. Vorig jaar vierden we ons 20 jarig jubileum met 4 prachtige shows, soms vind ik het zelf bijna bizar dat ik al 20 jaar lang datgene doe, waar ik het meeste van hou. En in 20 jaar ondernemen leer je veel. Want dat het vanzelf gaat, is natuurlijk een sprookje. Soms door schade en schande en met vallen en opstaan. En nog een keer vallen en dan weer opstaan. Mijn dansers discipline komt enorm van pas in het ondernemerschap.

Even een enorme 'fast forward' in tijd en mijn hele situatie was opeens heel anders. Mijn huwelijk was geëindigd, het verlies van ons 3e kindje dat overleden was om te dragen, twee prachtige kinderen om voor te zorgen en een heel groot huis wat tijdens de crisis verkocht moest worden. Daar stond ik dan, een gescheiden moeder, met een gigantische schuld als extraatje.

Ik heb kei- en keihard gewerkt om die schuld in een aantal jaar af te lossen. Maar ik heb voornamelijk IN mijn bedrijf gewerkt. Dit moest toch anders en vooral slimmer kunnen! Ik besefte me dat ik tot nu toe vooral als 'artiest' in mijn bedrijf gewerkt had. Heel veel en heel hard werken, maar zonder gericht plan en strategie, hoge kosten en in the end niet zo veel meer over onder aan de streep. Beperkende overtuigingen over geld, blokkeerde me om de juiste beslissingen te nemen.

In de jaren die volgden ben ik heel veel kennis gaan opdoen over ondernemen zelf, maar ook over persoonlijke groei. Elk jaar nam ik een businesscoach in de hand en werkte ik aan mijn strategie en aan een juiste mindset.

Drie jaar geleden begon het weer te kriebelen. Ik wilde een co-workingspot beginnen, waar vrouwen elkaar konden inspireren, motiveren en konden groeien met hun business. Ik vertelde niemand van mijn plannen, onderhandelde over een prachtig pand (op voorbehoud van financiering), schreef een ondernemingsplan en stapte er mee naar de bank. Of ik wel eens dacht: *'ga ik dit echt doen?'* Tuurlijk, maar ik ga liever keihard op mijn bek, dan dat ik het nooit geprobeerd heb.

Inmiddels draait VIBES enige tijd en het enthousiasme is ook bij de huurders enorm. Ze versterken elkaar en dat is dan ook precies de bedoeling. Elke maand worden er Samenwerkingsdagen georganiseerd, met daaraan een masterclass over het ondernemerschap gekoppeld. Maar dat is VIBES niet alleen. Het is tevens een Business School, met programma's om het ondernemerschap te leren.

Al mijn kennis, mijn ervaringen en f*ck-ups, wil ik graag delen met je. Want ik zal eerlijk met je zijn: in die 20 jaar, heb ik heeeel vaak gedacht: waarom is er niet gewoon een school, waar ze me leren ondernemen? Want er komt zo ontzettend veel bij kijken...

Ik vind het geweldig om vrouwen te empoweren en ze de skills, tools en mindset te geven om vanuit een stevig fundament te gaan groeien met hun business.

Ik ben docent in hart en nieren en mijn missie en 'why' is alleen maar duidelijker geworden:

Ik wil vrouwelijke ondernemers ondersteunen en inspireren om van hun passie hun business te maken, zodat zij het leven leiden dat echt bij hen past en mentale en financiële vrijheid bereiken.

Wat bedoel ik met mentale vrijheid?

Ik wil ondernemers helpen meer omzet te genereren. In mijn cursus OWN IT! bijv. leer je van alles op het gebied van sales, marketing en finance, maar wat daaraan te grondslag ligt, is dat je mentaal in staat moet zijn om je gedroomde omzet te kunnen ontvangen.

Huh? Waarom zou ik daar niet toe in staat zijn, denk je nu misschien. Mijn eerste business coach vertelde me dat het niet zozeer betekent dat je je helemaal uit de naad moet werken om goed te verdienen. Het betekent dat je in staat moet zijn om voor een bepaalde waarde te gaan staan en daarvoor een bepaalde prijs durft te vragen.

Om jouw gedroomde omzet te realiseren, zul je moeten geloven in de waarde die jij levert, zodat je in staat bent om te kunnen ontvangen en investeren in jezelf.

Mijn businesscoach vertelde me toen een voorbeeld, wat geheel op mezelf van toepassing is. Vroeger had ik namelijk nooit duizenden Euro's uitgegeven aan een business coach. Ik kon het toch wel alleen, dacht ik, en op deze manier was ik vele malen goedkoper uit. Maar het probleem was niet dat ik niet een business coach geloofde. Ik geloofde niet dat ik die investering makkelijk zou terug verdienen met de tools en handvatten die ik zou krijgen.

En net als bij zoveel dingen bij mij, viel het kwartje pas later en voelde ik het echt. Ik realiseerde me dat ik nooit een goed inkomen zou hebben en me er prettig bij voelen als ik niet anders tegen geld aan ging kijken.

Inmiddels denk ik in overvloed, er is namelijk genoeg voor iedereen. Wie je klant ook is, als jij onderneemt vanuit je hart en met de juiste intentie, dan zijn er altijd genoeg klanten en dus ook genoeg omzet voor. Dus wees niet bang dat er zoveel ondernemers zijn zoals jij (zoveel business coaches, zoveel programma's over, zoveel challenges over...). Dat die er al zijn, is nooit een reden om het niet te gaan doen. Hetgeen wat het uniek maakt, dat ben jij, want zoals jou is er geen één! **Het gaat er niet zo zeer om wat je doet, maar om HOE je het doet en waarom.** Wat is jouw missie, jouw vuur? En hoe gebruik je jouw energie om anderen te helpen?

Nog wat weetjes over mij...

- **Ik eet al sinds mijn 4e vegetarisch.** Ik vroeg mijn moeder waar het vlees vandaan kwam en toen ik hoorde dat het van een levend dier kwam, was ik in shock. Ik vertelde haar destijds dat dit de laatste dag was dat zij vlees voor mij hoefde te maken. Mijn moeder hoopte dat het slechts een fase was... Inmiddels weet ze beter ;) Ben trouwens niet veganistisch. Je kan me wakker maken voor een kaasplankje.

- Ik ben half gelovig opgevoed, mijn moeder geloofde wel, mijn vader niet. Van haar geloof mochten vrouwen geen onderwijs geven op het podium. Iets wat ik als kind al niet begreep en het vuur in mij echt wakker maakte. **Ik wilde laten zien dat vrouwen net zo goed een plek op het podium verdiende.** En nu doe ik dat alsnog. Met de balletschool bied ik meisjes en dames letterlijk een podium om op te treden en met VIBES bied ik vrouwelijke ondernemers figuurlijk een podium aan om te shinen met hun business.

- **Ik ben verliefd op oude huizen.** Hoge plafonds, ensuite deuren, oude schouwen, maar vooral de geschiedenis ervan en de ziel van het huis. Mijn persoonlijk doel is dan ook om binnen 3 jaar een prachtig oud huis te kopen in Noordwijk

- **Ik heb mijn hele leven nog geen snoepje gegeten.** Ik hou namelijk niet van zoetigheid.

- **Ik heb enorm hoogtevrees.** Niet alleen voor mezelf, maar ook voor anderen.

- **Ik hou ontzettend van** plezier maken, genieten van het leven, lachen en het strand en de zee is my happy place.

ZELFLEIDERSCHAP

Actie is het toverwoord!

In dit E-book geef ik je 7 handvatten om van je passie een succesvol bedrijf te maken. Dus maak gebruik van deze kennis en mijn ervaring in het ondernemerschap. Je hoort vaak: *"Kennis is macht"*, maar ik ben ervan overtuigd dat kennis pas echt waardevol is, als je deze ook toepast, of zoals men dat noemt: implementeert in je bedrijf.

Dus zoals bij heel veel dingen; de bal ligt bij jou! Jij bent degene die het allemaal moet gaan doen. Jij zult actie moeten gaan ondernemen. En dit noemen ze ook wel: Zelfleiderschap.

Daarnaast geloof ik ook enorm in positiviteit. Het is dan ook de reden dat mijn bedrijf VIBES heet. Bij een persoonlijkheidstest kwam deze quote naar boven:

"Moedig elkaar aan en versterk elkaar. De positieve energie van de ene wordt door ons allemaal gevoeld." - Deborah Day

Dat is dus ook precies hetgeen wat ik met VIBES wil bewerkstelligen.
Elkaar helpen, elkaar aanmoedigen en inspireren.

WAAROM DIT E-BOOK?

Zoals je hiervoor gelezen heb, is mijn missie om vrouwelijke ondernemers te helpen om van hun passie een winstgevend bedrijf te maken. Ik zie namelijk zo ontzettend veel vrouwen die ontzettend goed zijn in wat ze doen, in hun eigen vak, maar het vak ondernemerschap nog moeten leren.

Ondernemen is echt een mega uitdagend (en gaaf!) vak. En het mooie is: je kan het leren! En dit E-book is de eerste stap naar een succesvol bedrijf. Want in het begin heb je simpelweg de kennis nog niet om klanten te krijgen, te verkopen, je droom omzet te draaien en het ondernemerschap te ownen. Er komt namelijk bij ondernemen zoveel meer kijken, dan je in eerste instantie denkt. En voor een heleboel van die zaken ben je eigenlijk nooit echt opgeleid.

Misschien heb je al een business of sta je op het punt er één te starten. Je weet dat je goed bent in wat je doet en daarmee anderen kunt helpen. Maar ook weet je, dat niet alleen je bedrijf, maar ook jij als mens nog kan groeien. Hier komt meteen eigenlijk het allerbelangrijkste om bewust van te worden: Je bedrijf kan namelijk nooit verder groeien dan jij als persoon.

Misschien denk je nu, wat hebben die twee nou met elkaar te maken? En het antwoord daarop is: ALLES! Want bij alles wat ik maak of geef, of het nu een kleine cursus is of een half jaar programma, en dus ook bij dit e-book, wil ik jou als ondernemer het volgende meegeven: **Jij draagt de verantwoordelijkheid voor jouw business. Want alleen jij bent verantwoordelijk voor het succes.**

Wanneer je gaat ondernemen, echt vanuit je ik, vanuit wie jij bent en daar het fundament voor je bedrijf legt, dan krijg je daar zoveel voldoening voor terug. Dit, in combinatie met de juiste strategie, zal er voor zorgen dat je veel meer financiële en mentale vrijheid gaat ervaren. Zodat je meer tijd over houdt om echte verbinding te maken met de mensen waar je het meeste van houdt. En misschien raak je wel helemaal overwhelmed van al je eigen ideeën en plannen, of van alles wat online te vinden is?

Met deze 7 handvatten begin je meteen goed en verdoe je niet je kostbare tijd.

Ik wens je heel veel kennis, plezier en verbinding met dit e-book!

Liefs Debbie

7 handvatten om van jouw passie een succesvol bedrijf te maken

WEET DE WAARDE VAN JOUW PASSIE/ HOBBY/ TALENT

1

Wanneer weet je nou of je van jouw passie überhaupt wel een bedrijf kan maken?

Elke hobby of passie die waarde levert bij anderen daar kan je een business van maken!

Bijvoorbeeld: website bouwer, honden uitlaatservice, nanny bureau, *you name it*...

Hoe kom je achter deze waarde?

Een goede oefening hiervoor is door het opstellen van een Customer Desire Map.

Door je af te vragen wat jouw klant het allerliefste bereiken wil, ga je als het ware in het verlangen van jouw klant zitten. *(Bij al deze vragen ga je uit van jouw ideale klant. Punt 2 van dit E-book gaat over het kiezen van je ideale klant)* Jouw product of dienst zorgt er dus voor dat dat verlangen of die behoefte vervuld wordt.

Daarnaast wil je weten wat jouw klant wilt ontlopen of vermijden. De meeste mensen worden namelijk gedreven door pijn vermijdend gedrag. Op dit gebied connecten we vaak sneller. We zitten als het ware het vaakst in ons pijn-brein. Dit valt eigenlijk nog terug te voeren naar ons pre-historisch brein. Dit pijn-brein gaf namelijk de meeste kans op overleving.

Handig om te weten is dat in de basis de mens gedreven wordt door 2 typen motivatie:

- Away from pain: het vermijden van pijn
- Towards pleasure: het toewerken naar plezier

In alles wat we doen worden we gemotiveerd door het vermijden van pijn en/of het toewerken naar plezier. Dit moet dus altijd je uitgangspunt zijn.

JOUW CUSTOMER DESIRE MAP:

1. **Hopes & Dreams:** Wat wil jouw klant het allerliefste bereiken?

2. **Pains & Fears:** Wat wil je klant ontlopen of vermijden?

3. **Barriers & Uncertainties:** Wat staat hen in de weg om te bereiken wat ze willen?

WIE IS JOUW IDEALE KLANT?

2

Het kiezen van je ideale klant

Misschien denk je nu wel: *“Daar heb je weer een businesscoach die begint over het kiezen van je ideale klant”...* Maar het is een o zo essentieel handvat voor het opbouwen van een succesvol en winstgevend bedrijf. Misschien weet je inmiddels wel al je doelgroep, je werkt er misschien al mee samen of je hebt deze in een eventueel businessplan al omschreven. Maar het is nog erg breed.

Wat je vaak ziet bij ondernemers is dat ze niet écht durven te kiezen.

Ze willen het liefst iedereen helpen, hartstikke mooi, maar op het moment dat je iedereen wil aanspreken, voelt niemand zich echt aangesproken. Je doelgroep wordt dan niet specifiek genoeg, maar ook je product aanbod en je communicatie zijn dan niet specifiek genoeg.

Dus maak een keuze op specifieke gebieden, denk daarbij aan:

- Wie ben ik en wat kan ik en welk probleem kan ik nou echt oplossen?
- Wie is nou echt mijn ideale klant gezien mijn persoonlijkheid en mijn kwaliteiten en mijn usp’s (unique selling points)?
- Welke mensen wil ik aanspreken middels mijn website en online kanalen?
- Waar bevindt mijn ideale klant zich?

Het kiezen van een ideale klant levert heel vaak emoties en twijfels op. Ondernemers zijn bang dat door te kiezen ze sommige klanten niet kunnen helpen omdat deze niet vallen onder ‘hun ideale klant’. Ook zijn ze bang dat ze door te kiezen misschien wel omzet mislopen. Maar: **Het kiezen van een ideale klant, wil niet zeggen dat je vervolgens andere klanten niet meer zou kunnen helpen.**

Om ervoor te zorgen dat jouw aanbod naadloos aansluit op de struggles die jouw klant heeft, gaan we nu dus jouw klant specifieker maken. We gaan op zoek naar jouw ideale klant door het maken van een persona. Een persona kies je om focus te behouden bij het creëren van content voor jouw merk. Vraag jezelf af:

- Voor wie maak ik content?
- Wie is mijn ideale klant?
- Wat houdt hem of haar bezig?
- Wat is haar achtergrond?
- Hoe kun je haar/hem bereiken?

Voorbeeld van een klantpersona

MAARTJE

Leeftijd: 32 jaar
Woonsituatie: woont samen met vriend
en hun 2 kinderen 3 en 5 jaar
Gemiddeld inkomen: tussen de
€ 1700- € 2000 netto per maand
Beroep: interior designer
Online te vinden op: Pinterest, Instagram & Facebook
Woont in: Voorhout, maar wil liever naar
Noordwijk, want dichter bij de zee
Houdt van: design, mooie panden, lekker eten, strand,
haar gezin, wandelen, afspreken met vriendinnen
Heeft behoefte aan: een professionele werkplek

MAARTJE is de ideale klant voor
VIBES in Noordwijk, de co-workingspot
voor vrouwelijke ondernemers.

Maartje is 32 jaar en interior designer. Na een aantal jaar in loondienst te hebben gewerkt, heeft ze 2 jaar geleden besloten om voor zichzelf te beginnen. Eerst nog part-time, maar het werk gaat zo goed dat ze nu volledig voor haar eigen bedrijf gaat.

Ze wil in totaal 4 dagen per week werken, 2 dagen op locatie en 2 dagen zit ze achter haar bureau thuis. Waar het haar eerst nog heerlijk leek om vanuit huis te werken, merkt ze nu dat het haar juist tegenhoudt om haar doelen te bereiken. Ook al is het papa-dag, toch merkt ze dat er nog heel vaak een beroep op haar gedaan wordt, als zij vanuit huis werkt. Daarbij is ze vaak afgeleid door huishoudelijke taken, die ze tussendoor ook nog even doet.

Tevens wil ze graag haar klanten in een professionele werkomgeving ontvangen. Nu doet ze dat nog thuis, waarbij eerst de gang nog moet worden opgeruimd. En heel erg fijn voelt het toch ook niet als ze klanten over de vloer heeft bij haar thuis.

Ze verlangt naar een werkplek, waarbij ze vol focus aan het werk kan, waar ze haar klanten kan ontvangen en waarbij ze toch ook de gezelligheid van collega's om zich heen heeft. Want dat mist ze ook wel. Gelijkgestemden om even mee te praten, te sparren en door geïnspireerd te raken.

Ze wil echter geen werkplek op een saai industrie terrein, ze wil graag een plek met oog voor interieur, maar ook warmte en die net zoals zij zelf, positiviteit uitstraalt.

Daarbij lijkt het haar heerlijk, op het moment dat zij thuis komt, zij de volledig aandacht heeft voor haar kindjes en haar vriend.

In haar vrije tijd wandelt zij graag in de duinen en aan het strand en vindt ze het heerlijk om af te spreken met vriendinnen.

JOUW KLANT PERSONA:

Leeftijd:

Beroep:

Woonplaats:

Hobbies:

Waar is hij/zij online te vinden:

Wat is er zo bijzonder aan hem/haar:

Probleem:

Familie/gezinsituatie:

Gemiddeld inkomen:

Bedenk zelf tenminste nog 2 vragen die belangrijk zijn voor jouw ideale klant. Bijv: is ze vegan, waar gaat ze naar toe op vakantie, naar welke workshops gaat ze?

1:

2:

Als laatste geef je hem/aar een naam. Zodat je jouw persona nooit kunt vergeten!

Naam:

Doordat je je richt op jouw ideale klant, kan je gericht communiceren.

Neem bijv. je Sales page. Deze kan je zo specifiek maken waardoor jouw ideale klant zich herkent, zich begrepen voelt. Hierdoor zich echt aangesproken voelt en daardoor wel 'JA' zegt op je aanbod.

Doordat je niet met losse flodders schiet, maar gericht je sales en marketing doet, levert dit je meer omzet op. *En dat willen we toch allemaal?*

ZORG VOOR VERBINDING & VERTROUWEN

3

Verbinding & vertrouwen

We denken allemaal dat we vrij rationele mensen zijn die rationele beslissingen maken, maar wat blijkt uit meerdere onderzoeken? **95% van ons gedrag wordt gedreven door ons onbewuste. Ons onderbewustzijn is verantwoordelijk voor alle emoties die we voelen.**

Als ondernemer of bedrijf zijnde, wil je daar dus heel erg op inspelen. Je wilt dus niet alleen jouw klant informeren, maar juist emotioneren. Om mensen te emotioneren moet je menselijk gedrag begrijpen. Wat je jezelf wil afvragen is het volgende: Hoe trigger ik nou de juiste emoties om ervoor te zorgen dat iemand klant wil worden van mij?

De 2 belangrijkste emoties die je wilt triggeren zijn verbinding en vertrouwen. We leven namelijk in een wereld waar er steeds meer concurrentie heerst. En dit zorgt er weer voor dat we als mensen niet meer simpelweg een product of dienst kopen.

We denken nu veel langer na voordat we een bepaalde dienst kopen. Over voedsel bijv, hoeven we niet zo lang na te denken, dat hebben we nodig. Het zijn *'need to have's'*. Maar voor bijv. een coachingstraject denken we wel eerst na. Er zijn namelijk een heleboel coaches. Dus wat maakt het dat een klant naar jou toekomt?

We kopen oplossingen, relaties en verhalen. We moeten niet meer alleen vertrouwen hebben in een bepaalde product, maar we moeten de ondernemer onze aankoop echt gunnen. We willen een emotionele connectie voelen met hem of haar.

En die connectie ontstaat vrijwel altijd doordat iemand anders ons verteld heeft over een bepaalde ondernemer of omdat we zelf ons verhaal hebben verteld. En dat brengt me meteen bij het volgende punt...

WERK AAN JE ONLINE & OFFLINE ZICHTBAARHEID

4

Vertel jouw verhaal

Want zelf ons verhaal vertellen is zo belangrijk! **Jij bent je bedrijf!** Zoals hierboven al genoemd is, mensen moeten jou hun aankoop gunnen. Ze moeten het fijn vinden bij je en vertrouwen hebben in jou.

Bij marketing wordt vaak de vergelijking met daten gemaakt. Bij daten vraag je ook niet meteen op het eerste afspraakje of je date met je wil trouwen. Je date wilt eerst jou leren kennen, weten wat je leuk vindt, een tweede date, enz. En dit is het zelfde met jouw klant.

Je klant zal je eerst moeten zien, op een laagdrempelige manier kennis met je kunnen maken, je leuk gaan vinden, je daardoor vertrouwen, je de aankoop gunnen, voordat ze daadwerkelijk een dienst of product van je kopen.

Als je wilt dat mensen jou zien, als je wilt dat mensen jou kunnen vinden, dan zal je toch echt zichtbaar moeten zijn op de juiste kanalen. De kanalen waarop jouw ideale klant zit. In je klant persona heb je dit al opgeschreven. Zit jouw ideale klant bijv op Youtube? Op Pinterest? Luistert hij/zij naar podcasts? Op Insta, Tiktok, LinkedIn?

Schrijf hieronder 5 concrete acties die je direct kan doen om aan jouw online zichtbaarheid te werken en op welk kanaal:

JOUW 5 CONCRETE ACTIES:

1.

2.

3.

4.

5.

Offline zichtbaar zijn

Maar ook is het handig om te weten waar hij/zij zich offline bevindt. Helemaal als je dienst lokaal is. Je kunt enorm veel online doen, maar een groot deel van je succes zal ook afhangen van mond-tot-mond reclame. Je zult dus ook actief aan zelfpromotie moeten gaan doen. Oftewel, ga netwerken!

En als je dat nog nooit gedaan heb, is dat best een beetje eng, *I know.* Vooral vrouwen vinden het vaak lastig om ergens naar toe te gaan, waar ze nog helemaal niemand kennen. **Maar net zoals bij veel zaken, hoe vaker je het doet, hoe makkelijker het wordt.**

Als je naar een netwerkbijeenkomst gaat (uiteraard wanneer dit weer kan), heb dan een **elevator pitch** ready! Dit is het antwoord op de vraag: “En wat doe jij?” Deze hoeft maar heel kort te zijn, maar een paar zinnen, nog geen minuut, en vertel hier alsjeblieft ook bij waarom het voor jou belangrijk is dat mensen jouw product of dienst kopen. Dit wordt ook wel je ‘why’ genoemd. Vertel in je pitch ook hoe klanten zich voelen nadat ze gebruik hebben gemaakt van jouw product of dienst. Wat is het resultaat van jouw dienst?

Vul in: Hoe voelen klanten zich nadat ze gebruik hebben gemaakt van jouw product of dienst? Wat is het resultaat van jouw product/dienst?

Praktische tips

- Word je nou heel ongelukkig van het alleen staan bij een netwerkbijeenkomst? Zoek dan een groepje mensen uit waarvan jij denkt, die lijken me aardig. Stap op ze af en zeg: *"Hé, zo te zien hebben jullie het erg naar je zin met elkaar. Ik ben vandaag alleen gekomen, zou ik bij jullie mogen aansluiten?"* Dan moeten het wel mega horken zijn, als ze 'nee' zeggen.

- De vraag *"Wat doe jij precies?"*, zorgt altijd voor een opening.

- Denk nog even terug aan het zinnetje: "We kopen oplossingen, relaties en verhalen." Een prachtige manier om verhalen (jouw verhaal!) online over te brengen is via Insta Stories.

- **Verhalen zijn een extreem krachtige manier om mensen geboeid te houden. Als jij echt laat zien wie je bent en waar voor je staat, dan haken mensen daar op aan.**

- En onthou: zichtbaarheid vraagt om commitment. Het kost tijd en energie, en hou dus altijd in gedachten waarom je iets doet.

MAAK EEN PLAN & STEL DOELEN

5

Kom in actie, maak een plan!

Je raam openzetten en hopen dat het komt aanwaaien is geen plan...

Door je idee op papier te zetten zoek je dingen uit, maak je jouw plannen concreet en neem je de tijd om goed na te denken over wat je wilt gaan doen.

Je plan moet in ieder geval informatie bevatten over je doel/doelen van je bedrijf. Het helpt je o.a. bij het berekenen van je opstartkosten en het identificeren van mogelijke problemen met je product of dienst of de markt.

Daarbij is een businessplan vereist, als je gebruik wil maken van een externe financiering, zoals een lening bij de bank. Maar ook als geen directe financieringsbehoefte heb, kan een ondernemingsplan belangrijk zijn!

VRAAG: Welke van onderstaande stellingen zijn op jou van toepassing?

- Ik heb tussen nu en 5 jaar waarschijnlijk wel een externe financiering nodig
- Ik heb nog niet helemaal op een rij hoe ik klanten vind voor mijn product of dienst
- Ik weet nog niet precies hoe ik financiële tegenvallers en andere risico's op ga vangen
- Ik heb mijn bedrijfsstrategie, visie en missie niet in een document uitgewerkt.

Als je je herkent in meer dan 1 van deze stellingen, is het echt goed om een bedrijfsplan te maken. Eigenlijk is het de meest efficiënte manier om de strategie van je bedrijf uit te werken. Je werkt volgens een vast stramien, een schema, waardoor je niets vergeet en niet te lang bij 1 aspect blijft hangen.

Voordelen op korte termijn

- Externe financiers, leveranciers en je naaste omgeving krijgen snel en onderbouwd inzicht in je plannen, kansen en risico's van je bedrijf. Het versterkt jouw imago als professionele starter.
- Een moment om jouw dromen en plannen te vertalen in een concrete aanpak.
- Je brengt de risico's van jouw onderneming in kaart.
- Je maakt een document waaruit je kunt putten voor jouw marketing en verkoop en je elevators pitch.

Voordelen op lange termijn

- Rust. In je ondernemingsplan hou je ook rekening met minder positieve scenario's. Als je die hebt doorgerekend en meegewogen, hoef je niet direct in paniek te raken bij een wanbetaler of als je een klant kwijtraakt.
- Op koers blijven. Je kunt altijd je bedrijfsplan erbij pakken als je de focus even kwijt ben. Waarom had ik mijn baan ook alweer opgezegd, wat was mijn inspiratie, waarom ben ik deze onderneming gestart
- Strategie continu verbeteren. Een realistisch beeld van jezelf – zowel als persoon als ondernemer – is van groot belang.

Het behalen van een doel begint met het stellen ervan.

Wat wil je gaan verdienen? En wat zijn je verdienmodellen? Het stellen van je omzetdoel is ontzettend belangrijk. Want zonder doel ga je het ook niet bereiken.

Ondernemers hoor ik vaak zeggen dat ze 'het al fijn vinden om mensen te helpen en geld niet het allerbelangrijkste is.' Of dat ze het niet doen om het geld. Hartstikke mooi allemaal, maar uiteindelijk kan je daar niet je huur van betalen. Je moet dus een meetbaar doel hebben waar je je op gaat richten.

Shortcuts

Je bedrijfsplan moet nou ook niet je levenswerk gaan worden. Het is een middel om een vliegende start te maken en geen doel op zich. Dus bij deze wat shortcuts:

1 Besteed onderdelen uit

Zeker als je financiering zoekt, verdient een boekhouder of accountant zich terug als hij of zij je helpt bij het financiële gedeelte. Dit heb ik ook gedaan, daarnaast heb ik voor de hele vormgeving hulp gevraagd. Ik weet dat ik het a) niet kan of dat het er knullig uit zou zien en b) veel te lang mee bezig zou zijn. Hierdoor viel mijn ondernemingsplan direct op en kwam ik al meteen een stuk professioneler over dan diegenen die een los blaadje bij de bank komen inleveren.

2 Vraag advies

Je kunt altijd een afspraak maken bij de bank of met een ervaren ondernemer om te praten over je plan. Laat ook een paar mensen meelezen. Dat scheelt vaak een heleboel eenzaam geploeter.

3 Gebruik een voorbeeld

Ga internet op en download een stappenplan of een voorbeeldplan voor jouw branche. De rabobank heeft hele uitgebreide. Ik had het gevoel dat de Rabobank echt aansloot bij mijn bedrijfsidee en dus heb ik een voorbeeld van hun gedownload.

ZORG VOOR JE EERSTE SALE OF OPDRACHT

6

Je allereerste sale of opdracht

Je hoeft natuurlijk niet binnen een paar dagen van 0 naar een miljoenenbedrijf. Je eerste doel is je aller eerste sale of opdracht. En of je nu € 50 verdient of € 500 bij je eerste opdracht, dat maakt niet uit. Je zult zien dat die aller eerste klant/sale je altijd bij zal blijven.

Zo ben ik destijds weer tijdelijk bij mijn ouders gaan wonen toen ik op mijn 21e mijn balletschool begon. En ik weet nog heel goed dat ik een advertentie in de krant had gezet en dat mijn allereerste leerling belde. Ik rende echt van de trap af en riep naar mijn vader: ‘papa, papa, iemand wil les van me, iemand wil bij me dansen!’ En ik was zo oprecht blij! Uiteindelijk ging ik binnen 3 jaar van 50 naar 500 leerlingen, maar die 1e heb ik altijd onthouden! Maar ook mijn allereerste huurder bij VIBES zal me altijd bij blijven.

Maar hoe kom je nou aan die aller eerste opdracht?

Zorg ervoor dat je pro-actief gaat ondernemen. Maak een lijst met acties die voor omzet gaan zorgen. Hoe 'enger' de actie, hoe effectiever hij vaak is. Bijv.: iedereen in je contactenlijst opbellen waarvan jij denkt: die kunnen mijn dienst/product wel gebruiken en dan daadwerkelijk je aanbod doen. Of ga gratis spreken op 3 events als jij dan op het einde daarvan jouw aanbod mag doen. Of ga live op Facebook, geef een webinar, maar doe je aanbod!

Maak van actie een gewoonte, zodat je van succes een gewoonte maakt.
Succes zit hem niet in piekacties, maar in consistente acties!

DOE HET SAMEN & OMRING JE MET GELIJKGESTEMDEN

7

Zelfs business coaches hebben een business coach!

"Ik kan het zelf wel!" Ik zal eerlijk zijn: Dat heb ik zelf ook een tijdje geroepen. Maar na een tijdje kwam ik erachter dat ik toch niet echt verder kwam. Het stroomde niet en mijn omzet was niet eens genoeg om de kosten te dekken. En dus nam ik een business coach. En nog steeds heb ik er een, elk jaar opnieuw.

Wat ik ondernemers vaak hoor roepen is: "Ik neem pas een business coach als ik geld verdiend heb". Maar dat is juist de wereld andersom. Door een business coach ga je juist geld verdienen. **Eem business coach zorgt voor persoonlijke groei, je leert hoe je zelf je uitdagingen (nu en in de toekomst) kan oplossen, hoe je focus kan houden en hoe je je doelen haalt.**

Zoek een coach of een groep die net zo in jou gelooft als jij zelf doet. Zeker in het begin, staat niet iedereen uit je omgeving je toe te juichen omdat jij voor jezelf gaat beginnen. Het is zo fijn om met elkaar van ideeën te wisselen en inspiratie te delen en om samen een hoger niveau te bereiken.

Het is exact de reden dat mijn halfjaar offline programma OWN IT in groepsvorm is. Allemaal ondernemers zoals jij. Die rete goed zijn in hun vak, maar nog niet in het vak ondernemerschap zelf. Want ondernemen is een ontzettend gaaf vak, maar ook ontzettend uitdagend. Maar je hoeft het dus niet alleen te doen! Voel de energie van de groep, werk aan je mindset, leer de tools van het ondernemerschap en groei als persoon en als bedrijf!

“Leer de skills om te ondernemen, versterk je mindset, groei als mens en groei met je bedrijf!”

OVNTE

Want met de juiste strategie, maak jij als vrouwelijke ondernemer je ambities en dromen waar, doe je waar je goed in bent en ga jij het leven leiden wat bij jou past, met financiële en mentale vrijheid!

Ben jij er klaar voor om nu echt in je business en in jezelf te investeren en te groeien? Via deze knop kom je alles te weten over het halfjaar offline programma OWN IT en kan je je aanmelden voor de vragenlijst. Nadat je de vragenlijst heb ingevuld, plannen we samen een gesprek in en kijken we of er een wederzijdse match is en of het programma voor jou geschikt is.

Leer meer over OWN IT en meld je aan

OWN IT! is het groeiprogramma voor ambitieuze vrouwen waar:

- Je de skills leert om te ondernemen
- Je je business een kickstart geeft door een stevig fundament te bouwen
- Je leert hoe je met de juiste mindset, gedrevenheid & passie al je dromen/ambities waar kan maken en hoe je jouw energie gebruikt om anderen te helpen
- En waar je leert een consistente stroom aan klanten en omzet krijgt waardoor jij meer financiële en mentale vrijheid gaat ervaren

Na OWN IT! heb jij:

- Meer rust in je hoofd door een duidelijke strategie
- De mindset van een echte ondernemer, waarbij je onderneemt vanuit overvloed. Je laat je niet meer stoppen door angsten en beperkende overtuigingen
- Zelf de regie en pak je volledige verantwoordelijkheid voor jouw bedrijf en het succes ervan
- Geleerd hoe je jouw ideale klant aantrekt in plaats van er zelf de hele tijd naar op zoek te gaan. Je weet hoe je een positie in de markt creëert, waarbij de mensen op jou afkomen

En dit krijg je er allemaal bij:

- 4 live cursus dagen bij VIBES + 1 terugkom dag
- Een prachtig leer- en werkboek
- 6 maanden lang, 1x per week een werkplek bij VIBES, waar jij aan je bedrijf kan werken, je omgeven wordt door andere succesvolle ondernemers en waar je je klanten kan ontvangen
- Een groepshypnose sessie om belemmerende overtuigingen aan te pakken en meer vertrouwen te kweken
- Een workshop innerlijk leiderschap, minste, limiting beliefs, persoonlijke identificaties
- Workshop moodboard maken
- Toegang tot de besloten Facebook groep met extra opdrachten, video's, inspiratie en ruimte voor vragen

DIT ZEGGEN ANDEREN
OVER SAMENWERKEN MET MIJ

balance coach Dominque van der Zanden

"Toen ik een aantal maanden geleden begon met OWN IT! was ik nog volledig in loondienst. Een hele mooie baan bij een prachtig welnesscentrum en sportschool. Maar daarnaast wilde ik ook meer gaan doen als balance coach. Als je goed in je vel zit, dingen blijft doen waar je blij van wordt en goed voor je zelf blijft zorgen, dan kan je ook makkelijker geven en voel je je in balans. Maar vaak gebeuren er toch dingen in je leven die je anders had bedacht en voel je je uit balans. Het is mooi om dan tools te hebben die weer terug brengen naar je basis.

Ik wilde mee doen aan dit programma omdat ik heel graag mijn bedrijf vanuit een goed fundament op de markt wilde zetten. Om het ondernemerschap te leren, maar ook om te ontdekken, wie ben ik nou echt, waar ben ik goed in, hoe kan ik mijn energie gebruiken om anderen te helpen.

Het mooie van dit programma vind ik, dat je naast alle kennis over het ondernemerschap zoals zichtbaarheid, sales, marketing en finance, ook veel leert over de juiste mindset. En op een gegeven moment loop je ook in dit programma tegen blokkades op. In plaats van ze uit de weg te gaan, leer je ze om ze aan te kijken en ermee aan de slag te gaan. Uit je comfortzone te stappen, zodat er groei plaats vindt.

Ik wil dit programma aanraden aan iedere vrouw die wil gaan ondernemen of al bezig is, maar eigenlijk vast loopt op het ondernemen zelf en op klanten aantrekken en dus ook voor die ondernemers die echt authentiek ondernemen willen.

Met Debbie samenwerken vind ik echt heel erg fijn. Haar energie en enthousiasme straalt uit naar de hele groep, en sowieso is het echt super fijn dat het een groepsprogramma is en de cursusdagen bij VIBES zijn. Daarbij krijg je de ruimte om te spelen met het ondernemen. Mijn eerste event dat ik regelde, was helemaal uitverkocht!
Hoe gaaf!"

communicatie support Communikeet Eva van der Kwast

"Ik kende Debbie in eerste instantie via Instagram. Haar werkplek prikkelde al mijn zintuigen maar omdat ik nog deels in loondienst was wilde ik mijn geld niet uitgeven aan een werkplek, want het kon natuurlijk ook allemaal thuis.

Tijdens een van de winacties was ik the lucky girl en won ik een masterclass incl. samenwerkdag. Het duurde even voordat ik een passend moment vond maar in the end lukte dit in het begin van 2020. *De vibe was zo goed, dat ik in an instand een strippenkaart kocht en de bedoeling was om op 1 april – ik was toen officieel uit loondienst – mijn eerste werkdag bij Vibes te doen.* Ik had ook twee collega-ondernemers gevonden die mee wilden, dus dat was top! Helaas gooide Corona voor mij wat roet in het eten, maar... I'm back!

Ik kijk ernaar uit om weer de vibe te voelen en aan de slag te gaan in jouw mooie en inspirerende samenwerkplek!"

Janita Naaijer *eigenaar Studio Align to Shine*

"Huren bij VIBES is een feestje! Ik heb al op verschillende co-workingspaces gewerkt, maar nergens doe ik dat zo fijn als hier.

De lichte en sfeervolle ruimte, het snelle internet en de goede locatie - in het hart van Noordwijk én dichtbij zee - maken van VIBES voor mij de perfecte werkplek. Ook mijn klanten komen hier graag naartoe.

De huurders van VIBES zijn net als ik bevlogen en ambitieuze ondernemers. We komen écht naar kantoor om zaken gedaan te krijgen en werken gefocust. *Soms kun je hier een speld horen vallen, maar tussendoor is er meer dan genoeg ruimte voor gezelligheid of om even te sparren over een business vraagstuk."*

Sylvana Lalleman *webdesign & coding*

"Begin januari 2020 ben ik gestart met mijn bedrijf *Flatcode*. Ik had destijds een opdrachtgever maar dat hield op na 2 maanden. Toen was het dus echt tijd om Flatcode op de kaart te zetten. Inmiddels had ik door dat klanten niet ineens aankloppen. Mijn site was immers klaar, dus waar bleven mijn klanten?

Op Instagram volgde ik behoorlijk aantal ondernemers en ik merkte dat ik het ondernemen een beetje had onderschat. Alleen in dit vak ondernemen, heb ik nooit les gehad. Dus ik dompelde mij onder in boeken en Instagram. Heel veel kennis opdoen en dat voelde heerlijk, veilig met mijn koffie in de hand.

Het besef kwam steeds meer dat ik in de actiemodus moet komen, maar dat is hartstikke eng. Toen de cursus OWN IT op een donderdagavond langs kwam op mijn insta-feed, dacht ik wel meteen: hier moet ik mij voor opgeven. Het was voor mij de combinatie online-offline, in de buurt en de bonus 1 dag per week een werkplek bij VIBES, wat de doorslag was. En zo schreef ik mij last-minute in. Om de volgende dag te starten met OWN IT. Debbie had geen idee wie ik was. Ik was zo'n stille volger.

Tot nu toe heb ik geen spijt en denk ook niet dat ik die ga krijgen. Je leert enorm van Debbie en van de andere ondernemers. Elke offline meeting krijgen we een nieuwe module gepresenteerd. De modules starten bij de basis: Wie ben jij en wat is je ideale klant? En dat lijkt zo eenvoudig, maar dat is het eigenlijk niet. In de loop van de maanden breiden de modules zich uit. Je krijgt na elke offline meeting huiswerk mee. Zo'n meeting moet dan ook altijd even zakken en de tijd krijgen om een vorm te krijgen.

Ik wilde graag met OWN IT zichtbaarder worden. Laten weten dat Flatcode bestaat. Dat ik klaar ben om ondernemers een website te bieden wat niet alleen mooi is maar ook werkt. Dit lukt nu beter dan voordat ik het programma starte. Achter de schermen gebeurt een hoop. Ik werk aan de ondernemer die ik wil worden & ik werk aan wat ik met Flatcode wil uitstralen.

OWN IT is in mijn ogen voor de ondernemer die de stap wil maken naar fulltime in je bedrijf te werken. De ondernemer die het al een half jaar of jaar probeert maar merkt dat zij niet verder komt. *De ondernemer die wel wil maar nog heerlijk in het veilige hoekje onder een dekentje ligt.*"

DANKJEWEL
VOOR HET LEZEN VAN MIJN E-BOOK

Geef jezelf credits voor het feit dat je aan het groeien bent,
dat je aan het leren bent en ook voor alle momenten dat je tegen blokkades oploopt.

Groei zal altijd oncomfortabel aanvoelen. Dus die angst die je nu voelt is goed.
Het helpt jou en geeft je de mogelijkheid om echt te kijken naar wat je wilt.

**Kijk angst in de ogen aan, ga aan de slag met je bedrijf
en je strategie en kijk eens wat er dan gebeurt...!**

En wil je dat liever niet alleen doen en iemand hebben die je hier in stap voor stap begeleid,
dan kom ik heel graag in contact met jou...

Ja, ik wil aan de slag met mijn bedrijf samen met jou!