

Nanda Willekes
DE NIEUWE MARKETING COACH

IN 5 STAPPEN SUCCESVOL STARTEN

BOUW HET BEDRIJF WAAR JIJ VAN DROOMT



INHOUD

1. OVER MIJ
2. WAAROM DIT E-BOOK?
3. VERLANGEN
4. WHY & JOUW VERHAAL
5. IDEALE KLANT
6. PRODUCTAANBOD & PRIJSBEPALING
7. OPRECHTE SALES & VERBINDING



1. Over mij

Ik ben geboren en getogen in Grijpskerk, een klein dorp in Groningen. Inmiddels woon ik ruim 15 jaar in Alkmaar met mijn gezin. Je vind me meerdere malen per week in de sportschool en in de yoga.

Ik beklom de carrière ladder volgens het boekje, ik sta officieel als online marketeer aan Beeckestijn Business School geregistreerd (waar ik meerder malen per jaar wordt bijgeschoold) en heb mijn kennis bij de mooiste bedrijven in de praktijk gebracht. In mijn laatste baan werkte ik voor de Britse overheid, met miljoenen budgetten. Ik reisde veel en heb in die tijd een enorm netwerk opgebouwd. Maar na afloop stelde ik mijzelf de vraag: wat wil ik écht? Ik kreeg een fantastisch aanbod voor een nieuwe baan bij een gerenommeerd marketing bureau in Amsterdam, maar wilde ik weer in loondienst, of....?

Ik merkte dat ik een kriebel voelde om zelfstandig aan de slag te gaan. Om van mijn passie, mijn werk te maken. Op mijn eigen manier. Vrijheid. En waar ik vroeger altijd riep 'een eigen bedrijf' is niets voor mij, was mijn drive zo sterk dat ik vanaf dag 1 fors in business coaching heb geïnvesteerd. Deze drive, in combinatie met het volgen van mijn intuïtie, heeft gemaakt dat ik sta, waar ik nu sta. En ja, angsten en onzekerheden, die had ik ook (en heb ik nog steeds). Ik weet precies hoe demotiverend die gedachten kunnen zijn, maar met vallen en opstaan heb ik geleerd hiermee om te gaan. Om ondanks die angsten, onzekerheden en dat perfectionisme toch beslissingen te nemen, en er vol voor te gaan. Ik voel mij dankbaar en trots, dat ik nu elke dag met passie en plezier zoveel mooie ondernemers mag helpen, bij het verwezenlijken van hun droom.

Want vrijheid, het is dé reden die ik vrijwel dagelijks hoor, waarom ondernemers hun bedrijf zijn gestart (of op het punt staan om te starten). Maar die vrijheid, kan in het begin heel overweldigend zijn. Ik geloof écht dat iedereen een succesvol eigen bedrijf kan bouwen. Als jezelf maar omringt met de juiste mensen, en de juiste stappen zet. Passie, doorzettingsvermogen en vertrouwen is de basis van alles. En het maken van een keuze. Om écht te kiezen voor jouw bedrijf. En het perfecte moment bestaat niet, doe het dus gewoon nu.

Het is mijn missie om startend ondernemers te helpen, met een vliegende start van hun bedrijf. Op een manier die bij hen past, zodat ze succesvol doorgroeien en vrij kunnen leven van hun eigen bedrijf. Zowel financieel als mentaal. Ik geloof enorm in kennisdeling en overvloed. Met heel veel passie deel daarom ik in dit e-book mijn belangrijkste lessen met je, hoe jij een stevige fundering bouwt, en hoe jij een vliegende start maakt met jouw bedrijf. Ik leer je ondernemen vanuit de juiste focus, mindset en de juiste sales & marketing strategieën, die nodig zijn voor een succesvol eigen bedrijf.



2. Waarom dit e-book?

Als er iets is wat succesvolle ondernemers met elkaar gemeen hebben, dan is het dat ze altijd werken met een plan en de juiste strategie. Ze hebben een duidelijk doel voor ogen en daar werken ze naar toe. Ze denken goed na over wie ze zijn, wie ze willen helpen, en ze doen het vaak net even anders als de rest. Daarom vallen ze op en kopen mensen graag bij hun. Elk jaar groeien ze verder.

Juist nu, waar we meer online zijn dan ooit te voren, is het belangrijk om super scherp te hebben wat jou onderscheid van de rest. We worden als maatschappij steeds bewuster, het draait steeds meer om JOU ipv die dienst die jij levert. We worden selectiever in de content die we tot ons nemen, onze spanningsboog is kort en aandacht van jouw klant moet je letterlijk verdienen. Marketing draait in die zin heel om efficiency.

Marketing used to be about making a myth and telling it, now it's about telling the truth and sharing it.

Dit e-book helpt jou, om een vliegende start te maken met jouw bedrijf.

Ik zie namelijk zoveel gepassioneerde ondernemers met fantastische ideeën, ze willen het liefst de hele wereld helpen. De wereld een stukje mooier maken. Maar waarbij hun bedrijf niet succesvol van de grond komt, omdat ze hun marketing niet op orde hebben. Want je kan nog zo goed zijn in je vak, maar als je niet weet hoe jij jezelf moet verkopen, maak je geen impact en bereik je niet het succes wat je graag wil.

Ik geloof dat het voor iedereen mogelijk is om een succesvol eigen bedrijf te bouwen, als je jezelf maar omringt met de juiste mensen, en de juiste stappen zet. Want als jij dát doet, dan bouw jij gegarandeerd een stevige fundering voor jouw bedrijf, en trek jij gegarandeerd de juiste klanten aan, op een manier die bij jou past.

Jouw passie, een flinke dosis motivatie en een diep vertrouwen is de basis van alles. Als jij je hart volgt dan ontstaan de mooiste dingen. En ondanks het feit dat je nu alle antwoorden nog niet hebt, dat je rondloopt met veel vragen, voel jij diep van binnen dat het gaat lukken!

Ik hoop dan ook dat dit e-book je helpt, om het bedrijf te bouwen waar jij van droomt, zodat jij gaat ondernemen, vanuit passie, met impact én omzet. Want dat gun ik je!



**WHATEVER YOU
CREATE
IN LIFE**

**YOU MUST
CREATE IT FIRST
IN YOUR
IMAGINATION**



3. Jouw verlangen

'Als jij geen idee hebt waar vandaan jij vertrekt, hoe kun je dan navigeren naar waar je graag heen wilt? Jij bent het vertrekpunt, jij bent de bestemming, en jij bent de piloot'.

Waar droom jij van?

Jouw ondernemersdroom werkt inspirerend en geeft richting en focus aan je bedrijf. Jouw droom, op de lange termijn (7 jaar), hoeft echt nog niet concreet te zijn. Dit mag zelfs een beetje wazig zijn. Misschien komen er bepaalde woorden of beelden bij je op. Iets wat je bij een ander hebt gezien? Iets waar jij nieuwsgierig naar bent? Of waarvan jij denkt, dat wil ik ook?

Stel jezelf de volgende vraag:

Als geld en tijd geen rol speelt, hoe ziet jouw bedrijf er dan uit?

Jouw verlangen, jouw stip op de horizon, werkt als een katalysator, juist op de momenten dat het lastig is. Als ondernemer komen er nu eenmaal hobbels op je pad, groei gaat nooit in een rechte lijn. Begin dus met het eind voor ogen. Misschien zijn het woorden die in je opkomen, beelden, of gevoelens?

Jouw diepste verlangen gaat verder dan jouw bedrijf. Jouw bedrijf is het middel, geen doel op zich. Hetzelfde geldt voor omzet en geld. Een groots verlangen ligt namelijk vaak op persoonlijk vlak. Het maken van verre reizen, of meer tijd en aandacht doorbrengen met je gezin.

Het helder hebben van je eigen verlangen geeft focus en richting aan je bedrijf. Dus hoe scherper jij je verlangen hebt, des te makkelijker jij keuzes kan maken die hierbij passen.



**ONLY WHEN
YOU LIVE IT
YOU KNOW IT**



4. WHY & jouw verhaal

'Het begint en eindigt altijd met JOU!'

Mensen kopen steeds minder van bedrijven, mensen kopen van mensen. Mensen kopen emotie. Het draait dus niet alleen om die dienst die jou verkoopt, mensen zijn vooral nieuwsgierig naar jou. Het draait dus niet om je WAT, maar om je WAAROM. Het is niet voor niets dat bedrijven met een sterke missie en visie het nu zo goed doen. Denk aan bedrijven als Pic Nic, Dopper of Tony Chocolonely. Allemaal bedrijven met een verhaal, een duidelijke boodschap. Een boodschap waar jij je verbonden mee voelt, en dat is 1 van de redenen dat jij koopt. Mensen zijn op zoek naar verbinding. Jouw persoonlijkheid en jouw verhaal, dat maakt jou bedrijf echt uniek. Het is ook niet voor niets dat de OVER MIJ pagina één van de meest bezochte pagina's is op je website.

Veel ondernemers vinden het formuleren van hun WHY ontzettend lastig, maar het is de basis van je bedrijf. Informatie is te kopiëren, maar emotie kopieer je niet.

Ik geloof dan ook enorm in een authentieke vorm van marketing, waarbij jij je eigenheid laat zijn, in mijn ogen draait marketing daarom ook voor 50% uit gevoel/mindset/leiderschap en 50% strategie.

Er is enorm veel concurrentie, op alle vlakken. Er zijn altijd andere ondernemers die een soortgelijke dienst aanbieden als jij, maar er is niemand zoals jij. Het is super belangrijk, als jij een vliegende start wilt maken met je bedrijf, dat jij jezelf leert verkopen.

Het vinden van je WHY kost tijd, maar met de juiste hulp gaat het sneller, makkelijker en leuker. De volgende vragen helpen je:

- Waar geloof jij in?
- Wat is de visie op de branche waarin jij werkzaam bent?
- Welk gevoel, welk resultaat, gun jij jouw klant?!



Welke verhalen vertel jij jezelf?

Die vrijheid, waar je als ondernemer zo naar verlangt, die kan in het begin heel overweldigend zijn. Iedereen heeft behoefte aan een bepaalde vorm van zekerheid/ veiligheid, en precies om die reden zie ik veel startend ondernemers heel veel in hun 'hoofd' zitten, lang achter de tekentafel.

Terwijl de échte antwoorden, die vind je in beweging. Maar vaak is het die perfectionist, die in de weg zit. Misschien helpt het als ik zeg dat die perfectionist er bij mij ook ALTIJD is. Ik probeer er bewust ook niet (meer) overheen te komen, het is er nu eenmaal, en ik zet die stap, dan maar met angst. Het is immers nooit perfect genoeg.

Perfectionisme is in die zin een manier om kritiek te ontwijken, maar onthoudt: 80% voor jou, is 140% voor een ander. Want hoe langer jij blijft perfectioneren, hoe minder goed het vaak wordt, en hoe minder snel jouw klant wordt geholpen.

Gun jezelf vooral de tijd, helemaal niet in de start-up van je bedrijf is het super belangrijk om te ontdekken, te ervaren, experimenteren, en van daaruit kan je nieuwe keuzes maken. Niets is in beton gegoten, jouw bedrijf ook niet.

Focus niet alleen op je eindbestemming, focus vooral op het proces. Creëer milestones voor jezelf. En vier ze! Groot begint altijd bij klein, en alle kleine stapjes samen zorgen voor groots resultaat.

Ren jezelf dus niet voorbij, en stel jezelf op een piekmoment de volgende vraag:

Hoe is het nu?

Waar ben ik zo druk mee?

Welke verhalen vertel ik mezelf?

Welke gedachte houdt mij op dit moment tegen?

En welke helpende gedachte (affirmatie) kan ik daar tegenover zetten?

En weet je wat het gekke is, dit soort dingen zijn waarschijnlijk helemaal niet nieuw voor je. Het is een fijne reminder van datgene wat je eigenlijk wel weet. Maar misschien niet altijd doet. Wees vooral trots op jezelf!



**JIJ HOEFT NIET
ALLES TE ZIJN
VOOR IEDEREEN**



5. Ideale klant, en waarom dit zo belangrijk is

'Iedereen is mijn doelgroep'...

Precies dit onderdeel, het kiezen van je ideale klant, is iets waar veel startend ondernemers op vastlopen. Terwijl het kiezen van een doelgroep het belangrijkste is wat je kan doen om je bedrijf snel en succesvol van de grond te krijgen.

- Op het moment dat jij niet durft te kiezen blijven je marketing uitingen en teksten heel algemeen, en niemand zich echt aangesproken voelt. Want ja, wat schrijf je op, als je het iedereen naar de zin wil maken...? Kiezen dus, en je word gekozen!

- Als zelfstandig ondernemer ben jij je bedrijf en dan is er niets belangrijker dan dat jij goed voor jezelf zorgt en dat je je energiek voelt. Het wordt des te leuker als jij werkt met mensen waar jij blij van wordt.

Marketing is een aantreksysteem, maar ook een afstootsysteem. Als jij weet wie jij wil helpen, dan kan jij die persoon rechtstreeks gaan aanspreken. Verplaats jezelf in het hoofd van die klant, met welke gedachten loopt mijn klant rond?

En waar jij nu moeite hebt om de juiste teksten te schrijven, voor je website of je social media, op het moment dat jij jouw droomklant helder hebt, stroomt inspiratie veel makkelijker en vloeien die woorden sneller op papier. Je online zichtbaarheid word dus ook veel makkelijker en kost je dan ook minder tijd en levert meer verbinding op.



En onthoudt ook, juist in de start-up fase van je bedrijf is het belangrijk om te gaan ontdekken en ervaren, van daaruit kan je nieuwe keuzes maken. Op deze manier ga je in de praktijk ervaren wie jouw ideale klant is, dan hoef je er minder naar te zoeken.

Onderstaand model helpt om jouw droomklant scherp te krijgen, hoe specifieker jij bent, hoe makkelijker jij die persoon kunt bereiken:

Mijn ideale klant =

Algemeen en demografie:	Doel/ dromen en verlangens:	Persoonlijkheid, waarden & normen, angsten, frustraties:	
	Online gedrag:	Tone of voice:	Interesses, hobby's:
		Look & feel:	



LEEF JE PASSIE



6. Productaanbod & prijsbepaling

Een sterke marketingstrategie, gericht op jouw ideale klant, jouw niche.

De kunst is om zo goed mogelijk te begrijpen waar jouw klant mee rondloopt. Hoe beter jij je kan verplaatsen in jouw klant, hoe beter jij je klant kunt bedienen, en je marketing hierop in kunt richten. Wat vervolgens gegarandeerd zorgt voor klanten en omzet.

Hou er rekening mee dat, hoe graag jij die klant ook wil helpen, jij kan niet iedereen in 1 keer overtuigen om meteen jouw meest dure en meeste complete product aan te schaffen. Ook al weet jij diep van binnen dat die klant daar het beste mee geholpen is.

Naarmate klanten steeds meer overtuigd raken van jouw expertise, en steeds meer geprikkeld worden dat jij de oplossing bent voor hun probleem, dan zijn ze steeds meer bereid om in jou te investeren. Zowel in tijd als in geld. Daarom werken gratis weggevers en challenges tegenwoordig ook zo goed. Daarom lees jij nu ook dit e-book. Dat is laagdrempelig, ter kennismaking.

Waarschijnlijk heb jij als startend ondernemer heel veel ideeën, maar loop je vast op hoe jij je productaanbod precies in elkaar moet zetten.

Een goed productaanbod herken je aan het volgende:

1. bestaat uit een aantal lagen en is daardoor behapbaar voor zowel je klant als voor jou.
2. Er zijn verschillende prijsniveaus variërende van gratis tot high-end
3. Elk product heeft een bepaalde focus, lost een probleem op en voorziet in een bepaalde behoefte.

Stel jezelf daarom eens de volgende vraag:

- Wat wil jij écht?
- Van welk idee krijg jij het meeste energie?
- Kies 1 idee, focus je hierop en werk dit verder uit.



Wat betreft prijsbepaling, één van de dingen waar ik niet (meer) in geloof is het uurtje factuurtje model. We leven in de 21ste eeuw en het kan en mag tegenwoordig echt anders.

Ik geloof dat we elkaar niet moeten betalen voor de absolute tijd die we ergens in stoppen, maar voor de waarde die we leveren. Hoeveel kan dit product mijn klant uiteindelijk opleveren? Welk gevoel gun jij jouw klant? En dit hoeft niet per se iets materialistisch te zijn, zoals geld. Het kan ook juist een emotie zijn zoals rust of zekerheid.



7. Oprechte sales & verbinding

Veel ondernemers hebben een hekel aan sales en verkopen, het heeft een negatieve lading en roept vaak een gevoel van weerstand op. Ze denken al snel aan gesprekken waarbij ze hun klanten iets moeten aansmeren. Terwijl ik sales juist als iets heel waardevols zie. Ik zie het simpelweg als een gesprek waarin je kijkt of en hoe jij iemand zou kunnen helpen.

Als jij een succesvol eigen bedrijf wil opbouwen, is het super belangrijk dat jij leert verkopen. Niet op een pusherige manier, maar authentiek, 'from the heart'. Je zult immers wel moeten verkopen, als jij je droom wil realiseren en hier vrij van wilt leven. Daarom deel ik nog een waardevolle tip met je, die je helpt om op een authentieke manier zichtbaar te zijn. Op een manier dat een klant zelfs JA tegen jou zegt, voordat jij een aanbod doet.

Klanten kopen namelijk niet alleen maar diensten of producten, we kopen van mensen waar we ons verbonden mee voelen. Dat betekent dus dat je een relatie met ze op moet bouwen, tegenwoordig hebben klanten 2 tot wel 50 contactmomenten nodig voordat ze besluiten met je in zee te gaan. Je moet mensen in je sales & marketing dus bij de hand nemen, en stap voor stap verbinding creëren. Vanuit verbinding ontstaat vertrouwen, vanuit vertrouwen ontstaat een aankoopbesluit. En vooral, hoe vaker jij een gesprek voert met een potentiële klant, hoe makkelijker het wordt.



**DE BESTE
INVESTERING?**

JIJZELF!



Ik hoop dat je heel veel aan deze tips hebt gehad. Heb je er nieuwe inzichten uitgehaald? En wat is nu jou volgende stap? Ga je er ook echt praktisch mee aan de slag?

Ik zie dat veel startend ondernemers continu op zoek zijn naar nieuwe kennis, maar de helft van deze ondernemers doet er vervolgens weinig mee. Zo ontzettend zonde. Kennis heeft immers pas echt waarde als je er actief mee aan de slag gaat.

Dus, welk besluit neem jij, na het lezen van dit e-book?

Ik wil je graag helpen om ervoor te zorgen dat jij met deze informatie ook echt het bedrijf gaat bouwen waar jij van droomt.

Daarom biedt ik je graag een gratis groei gesprek aan.

Via www.nandawillekes.nl/groeigesprek kan je een **gratis groei gesprek bij mij aanvragen**. Tijdens deze gratis coaching sessie brengen we je huidige situatie in kaart, en geef ik je waardevolle tips die je helpen om een vliegende start te maken met je bedrijf.

Dus ben jij er klaar voor om je dromen werkelijkheid te maken? Vraag dan gewoon een gratis sessie aan. Je hebt niks te verliezen. Ik kijk er naar uit van je te horen.

Hartelijke groet,
Nanda Willekes



Ben jij er klaar voor om jouw dromen werkelijkheid te maken?

Vraag dan een gratis groei gesprek aan via
www.nandawillekes.nl/groiegesprek

Of stuur een mailtje naar info@nandawillekes.nl.

Dan kunnen we samen onderzoeken wat ik voor jou en jouw bedrijf kan betekenen. Ik kijk er naar uit van je te horen.

www.nandawillekes.nl

E-mail: info@nandawillekes.nl

Volg je me al op Instagram: [instagram/nandawillekes](https://www.instagram.com/nandawillekes)



**YOU CAN.
END OF STORY.**

