



## 40 TIPS

### MEER KLANTEN EN MEER OMZET IN DE HELFT VAN DE TIJD

#### **Tip 1 Kom in beweging**

Onlangs liep ik, zoals elke ochtend, met de honden langs de Maas. Er hing mist op het water en er waren mensen aan het roeien. Eén lag er stil en er gebeurde.... niets....

De ander roeide. Met zijn spanen ging hij door het water en hij ging vooruit! Hij bleef roeien en hij ging steeds harder.

Een mooiere metafoor voor de start van mijn 100 dagen challenge had ik mij niet kunnen wensen!

Ga aan het werk, kom in actie!

Het mag met kleine stapjes, maar kom in beweging.

Als je als een konijn in de koplampen blijft kijken... nu ja, je weet hoe het met het konijn afliep...

Maak vandaag een goed voornemen;

“vanaf morgen plan ik elke dag een half uur in mijn agenda om aan mijn netwerk werken”.

#### **Tip 2 Maak een lijstje van 5 klanten**

Maak een lijstje van 5 klanten die je wil bellen.

5 klanten waarmee je al te lang geen contact hebt gehad. 5 klanten die misschien wel op jouw oplossing wachten!

Wil je stretchen, maak dan een lijstje van 10 klanten!

Met Tip 1 van gisteren in gedachten; kom in beweging.

#### **Tip 3 Zet je netwerkbril op!**

Denk jij ook wel eens dat je een (te) klein netwerk hebt?

En neem je geen of in elk geval te weinig initiatief om aan je netwerk te werken? Je netwerk is immers te klein, toch?

Wat zou er gebeuren als je met andere ogen naar je omgeving gaat kijken? Iedereen heeft immers een netwerk, maar om dat te zien, moet je de goede bril opzetten; jouw netwerkbril!

Zet je netwerk-bril op en ga aan de slag met het in kaart brengen van je netwerk.

Hoe dan? Hoor ik je denken...

Schrijf de namen op van iedereen die je kent. Beperk je hierin niet en denk over grenzen heen. Denk aan alle clubs waarvan je lid bent. Dit kan een muziekvereniging zijn, de tennisclub, een vriendenclub, een alumniclub. Denk ook aan burens, mensen die bij je in de buurt wonen, oude burens, en meer. Denk breed. Denk over grenzen heen en kom in beweging!



#### **Tip 4 Maak jouw Ultieme Elevator Pitch - deel I**

Waar komt het begrip elevator pitch eigenlijk vandaan? Stel je voor: je staat in een lift en er stapt iemand in die voor jou en jouw bedrijf erg belangrijk kan zijn. Je schakelt meteen!

Voordat de liftdeuren weer open gaan, wil je vertellen wie je bent, wat je doet en waarin je uitblinkt. Maar ook waarom jij denkt dat jij voor hem/haar dé oplossing kan bieden. Formuleer de kern van jouw dienst kort, krachtig en compact.

Voordat hij/zij de lift uitstapt overhandig je natuurlijk jouw visitekaartje.

Het goede nieuws is dat je op een (online) netwerk bijeenkomst de liftdeuren niet open gaan, je hebt wat meer tijd, maar het is wel zaak dat je kort en smooth je pitch klaar hebt!

Want ... op het moment suprême verzijn je niet in een split second jouw elevator pitch.

Hierover moet je van tevoren goed nadenken. Wat wil ik uitdragen en vooral wat wil ik dat de ander onthoudt? Aan jouw elevator pitch moet je werken!

#### **Hoe bouw je jouw ultieme elevator pitch op?**

Schrijf nu jouw ultieme elevator pitch uit, zoals jij denkt dat ie moet zijn.

Ga dan pas naar tip 5...

#### **Tip 5 Jouw Ultieme Elevator Pitch - deel II**

Hier deel ik de vijf essentiële elementen van de elevator pitch.

##### **Wie is jouw doelgroep**

Welke klanten zijn met jouw oplossing geholpen? Maak jouw doelgroep niet te breed.

Als jij benoemt dat je trainers en coaches helpt met het effectief inzetten van hun netwerk, is het helder dat trainers en coaches de klanten zijn die jij het beste kan helpen.

Als klanten die niet tot jouw doelgroep behoren met jou willen werken, zullen ze toch naar jou toekomen. Waarom? Ze willen met jou als persoon werken. Ze vinden je toch wel!

##### **Welk probleem los jij op**

Jouw potentiële klant kampt met een probleem waarvoor ze de best mogelijke oplossing zoeken.

Formuleer daarom klip en klaar wat jij doet. Wees concreet en zorg dat jouw doelgroep jouw oplossing herkent.

##### **Wat is jouw oplossing**

Waarom moeten ze bij jou zijn voor de oplossing van hun probleem. Wat lever jij aan je klant dat maakt dat ze na jouw hulp meer dan tevreden zijn.

##### **Wat is het resultaat van jouw oplossing**

Omschrijf wat het resultaat van jouw oplossing is. Wat is er anders, wat is er beter voor de klant als jij hem hebt geholpen. Het resultaat kan bijvoorbeeld zijn dat de omzet hoger is, dat er efficiënter wordt gewerkt of dat het personeel meer werkgeluk ervaart.

##### **Wat maakt jouw oplossing uniek**

Klanten kiezen voor jou op basis van het probleem dat jij voor hen kan oplossen, maar nog belangrijker is dat klanten jou kiezen omdat jij hen iets biedt wat anderen hen niet kunnen bieden.

Vertel daarom in je elevator pitch waarom jij uniek bent voor de klant.

Waarin onderscheidt jij je van anderen? Denk over grenzen heen.

#### **Tot slot... misschien wel het allerbelangrijkste geheim... : Oefen hardop voor de spiegel!**

Dit is misschien wel het lastigste; Oefen hardop voor de spiegel.

Kijk hoe je staat, kijk naar je gezichtsuitdrukking en wees kritisch op jezelf.



### **Tip 6 Maak een planning**

Vorige week heb je een deel van je netwerk in kaart gebracht.

Deze opdracht heeft je hopelijk energie gegeven, want je hebt nu een lijst met netwerkcontacten gemaakt.

Wat zou er gebeuren als je dit elke dag gaat doen? Misschien heb je dit nog wel een keer gedaan, misschien wel een paar keer?

De volgende stap die je gaat nemen is het maken van een planning. Plan de komende week elke dag een blok van een uur in je agenda. Deze blokken zijn bedoeld om daadwerkelijk aan je netwerk te gaan werken.

In dat uur ga je contact met je netwerk opnemen met de mensen uit je netwerk. Je mag dat doen zoals jij dat wil; een mail sturen, een bericht via LinkedIn of the real stuff... je gaat ze bellen.

Wat het allerbelangrijkste is, is dat je aan het (net)werk gaat!

### **Tip 7 Zoek naar kansen!**

Ga op zoek naar kansen! Ga met mensen in gesprek en praat over jouw dienst of product.

### **Tip 8 Luisteren of praten?**

Wat is jouw stijl in het benaderen van klanten?

Praat jij vooral of luister jij naar de klant?

Neem jezelf in gedachten tijdens een gesprek met een klant. Ben je vooral zelf aan het woord? Is je klant vooral aan het woord? Is het 50/50?

Ik hanteer altijd de 80/20 regel.

Zorg dat jouw klant vooral aan het woord is. Stel vragen en luister goed, luister écht naar de antwoorden. Hierin ligt de sleutel om een heel goed passend aanbod te doen.

De klant praat 80 % van de tijd en jij 20 %.

In die 20 % past ook jouw perfecte pitch...

### **Tip 9 Bekijk kritisch je LinkedIn profiel**

LinkedIn vind ik een uitstekend platform voor (online) netwerk activiteiten.

Het is daarom van belang dat je jouw profiel kritisch bekijkt.

Staat er een duidelijke en zakelijke foto op?

Maak je optimaal gebruik van de kopregel?

Staan je contactgegevens, mailadres, telefoonnummer, website, ..., er duidelijk in?

Zorg kortom dat jouw klanten jou makkelijk kunnen vinden.

### **Tip 10 Reageer!**

Reageer op posts van anderen in LinkedIn en Facebook.

Reageer netjes en positief.

Reageren op posts van anderen in LinkedIn en Facebook, dus zichtbaar zijn in de comments, is ook netwerken!

**Tip 11 Kijk over grenzen heen**

Beperk je niet tot je bekende omgeving. Kijk ook eens bij (een groep) mensen die verder van je af staat.

**Tip 12 Zoek naar relevante connecties buiten je comfortzone**

Word lid van groepen op LinkedIn die niet direct gerelateerd zijn aan je werk. Vind je het leuk om in je vrije tijd inspiratie op te doen voor de styling van je huis? Sluit je dan aan bij een groep waarin mensen samenkomen die zich interesseren voor unieke meubels en interieur. Op deze manier leer je mensen kennen die deuren kunnen openen naar nieuwe (carrière) mogelijkheden.

Denk over grenzen heen.

**Tip 13 Breid je netwerk uit**

Vraag aan mensen in je omgeving of ze iemand kennen waarvoor jouw dienst of product waardevol kan zijn. Vraag om een mailadres van deze mensen.

Vergeet de aanbrengrer van je prospect niet te bedanken.

Extra Tip: bestel mijn boek 'In 10 stappen eenvoudig nieuwe klanten'

[https://evelinenelissen.com/?tcb\\_lightbox=bestelling-10-stappenboek](https://evelinenelissen.com/?tcb_lightbox=bestelling-10-stappenboek)

**Tip 14 Doe dingen waar je tegenop ziet**

Onlangs moest ik naar de tandarts. Dat vin ik echt niet leuk, maar ik weet dat het op de lange termijn beter is om het wel te doen. Dus ik doe het, telkens weer.

**Tip 15 Verbind mensen met elkaar**

Verbind mensen met elkaar van wie jij denkt dat ze iets voor elkaar kunnen betekenen. Dat is zo waardevol!

**Tip 16 Bel elke dag iemand uit je netwerk**

Bel elke dag iemand uit je netwerk. Elke dag een contact, elke dag een kans!

**Tip 17 Gratis tips op Youtube**

Kijk op mijn Youtube-kanaal.

[https://www.youtube.com/channel/UCRhIeUu\\_VRbzsjhMDKrASPg?view\\_as=subscriber](https://www.youtube.com/channel/UCRhIeUu_VRbzsjhMDKrASPg?view_as=subscriber)

Daar deel ik continu filmpjes met tips hoe jij ook een stroom van nieuwe klanten kunt generen.

**Tip 18 Netwerk niet alleen als je iets nodig hebt van iemand**

Netwerk je alleen voor jezelf en geef je je netwerk nooit wat terug? Dan is de kans groot dat je belangrijke contacten verliest. *Likeability* is een must bij (online) netwerken!

Neem daarom de tijd om mensen in je netwerk te helpen.

Dat kan al heel eenvoudig door bijvoorbeeld interessante links te delen, deel te nemen in relevante discussiegroepen of posts van anderen te liken en anderen te helpen met vragen. Niet omdat je direct iets terug verwacht, maar omdat je écht iemand verder wilt helpen.



### **Tip 19 Netwerk altijd en overal**

Laat geen kans voorbij gaan als je ergens bent! Stel je altijd voor met je naam EN met wat je doet.

### **Tip 20 Werk samen**

Alleen ga je sneller, samen kom je verder!  
Werk waar mogelijk samen. Gun elkaar een podium.

Onlangs gaf ik samen met Koert Verriet een webinar over netwerken. Onze business ligt dicht bij elkaar, sterker nog, overlapt elkaar. Maar we omdat wij geloven in de kracht van samenwerken en elkaar een kijkje in elkaars netwerk én elkaars expertise geven, kunnen we beiden onze klanten nog beter bedienen.

### **Tip 21 Plan netwerken in**

Plan een vast netwerk-moment in je agenda.

### **Tip 22 Bepaal je netwerk-doel**

Bepaal voordat je gaat netwerken, online of offline, je doe. Wat wil je bereiken met deze activiteit? Nieuwe klanten, meer klanten, meer omzet, zichtbaarheid, een verwijzing.

Houd dit doel in gedachten als je gaat netwerken. Je zult zien dat je veel gericht te werk gaat en je doel makkelijker haalt dan dat je 'zomaar' gaat netwerken.

### **Tip 23 Volg afspraken op**

Netwerken valt of staat me de follow up die jij eraan geeft.

### **Tip 24 houd focus**

Houd focus op waar je mee bezig bent. Doe geen 10 dingen tegelijk. Het leidt je af van je doel.

### **Tip 25 Participeer in forums**

Ga op zoek naar online forums waarin jouw ideale klant participeert.  
Ga op zoek naar forums die passen bij jouw dienst, bij jouw product en reageer constructief op posts in deze groep(en). Reageer positief!  
Op deze manier word je zichtbaar voor jouw doelgroep. Ze leren je kennen en het vergroot het vertrouwen van jouw doelgroep in jou.

### **Tip 26 Organiseer een online inspiratiesessie**

Organiseer een lezing, een online inspiratiesessie, over jouw product, over jouw dienst.  
Maak zoveel mogelijk reuring online en doe je verhaal vanuit je hart. Mensen leren je zo op een makkelijke manier goed kennen.

### **Tip 27 Doe af en toe niets**

Doe ook af en toe eens niets. Neem je rust en laat nieuwe ideeën binnen komen.



### **Tip 28 Lees een boek**

Wil jij ook meer klanten en meer omzet? Lees dan verder!  
Neem regelmatig de tijd om een boek te lezen.

Lezen heeft veel voordelen;

- je kunt er langer door leven heeft recent onderzoek van Yale University uitgewezen!
- Het zorgt voor focus en concentratie
- Het is goed voor je geheugen
- Het helpt goed tegen stress
- Je spijkt je kennis bij

Om je op weg te helpen deel ik GRATIS de eerste 2 stappen uit mijn boek 'In 10 stappen eenvoudig nieuwe klanten'. Je kunt ze downloaden via deze link

[https://evelinenelissen.com/?tcb\\_lightbox=aanmelding-download-stap-1-en-2](https://evelinenelissen.com/?tcb_lightbox=aanmelding-download-stap-1-en-2)

Als je na de eerste 2 stappen denkt; 'dat smaakt naar meer!', bestel dan het hele boek via deze link

[https://evelinenelissen.com/?tcb\\_lightbox=bestelling-10-stappenboek](https://evelinenelissen.com/?tcb_lightbox=bestelling-10-stappenboek)

Dan heb jij straks alle tools in handen om meer klanten en dus meer omzet te genereren.

### **Tip 29 Vraag om hulp**

Vraag jij wel eens om hulp?...

Stel je wil graag bij een organisatie een eerste contact leggen, maar je kent niemand die de 'deur voor jou kan openen'. Te vaak hoor ik dat mensen in hun uppie door blijven zwoegen zonder resultaat of de organisatie van hun target-lijstje halen, want ze hebben immers geen relevant contact. Dat is zo jammer!

Hoe los je dat op?

Vraag om hulp!

Vraag in je netwerk wie jou kan helpen met de eerste stap.

Mensen vinden het leuk om een ander te helpen, dus schroom niet, maar vraag om hulp in je netwerk.

### **Tip 30 Stel een duidelijke vraag aan je netwerk**

Om je netwerk optimaal te gebruiken moet je je vraag helder formuleren.

Als jouw vraag duidelijk is zijn mensen graag bereid jou te helpen.

Een goede vraag is kort en krachtig geformuleerd.

Bijvoorbeeld : 'wie kan mij introduceren bij de HR-manager van bedrijf X?'

Probeer het eens en zie wat er gebeurt!

### **Tip 31 Houd vol**

Onderzoek leert dat er gemiddeld 7 contactmomenten nodig zijn voordat er daadwerkelijk zaken kunnen worden gedaan.

- ✓ Mensen moeten eerst weten dat je er bent en willen jou leren kennen
- ✓ Vervolgens moeten ze enthousiast worden over wat jij hen te bieden hebt
- ✓ Tot slot is er vertrouwen opgebouwd

Dán ontstaat het moment dat ze iets bij je gaan afnemen.

Houd dus vol en geef niet op als het niet meteen lukt!



### **Tip 32 Investeer in de relatie**

Heb je contact gelegd met een persoon die waardevol is voor jouw netwerk, investeer hier dan in.

### **Tip 33 Bedank mensen**

Bedank mensen die iets voor je hebt betekent in relatie tot je netwerk. Bedank voor de tip, het advies of een nieuw contact.

Door je dankbaarheid te uiten, per mail, per app of persoonlijk, kan je je netwerk verstevigen.

### **Tip 34 Wees pro actief**

Lees of hoor jij over een onderwerp waarvan je denkt dat het voor jouw potentiële klant interessant kan zijn? Wees dan pro actief en stuur de info naar jouw potentiële klant. Doe er een aardig bericht bij zoals ‘ik las over onderwerp X en dacht dat het jou wel zou interesseren’. Succes gegarandeerd!

### **Tip 35 Neem een coach!**

Wist je dat de meest succesvolle ondernemers een coach hebben? Waarom? Omdat zij weten dat je niet overal goed in kan zijn. Dat je nooit alles kunt weten. Samen met een coach kom je dus verder!

Een aantal keren in de week zie ik in de ochtend mensen roeien op de Maas. Mensen alleen, maar degenen die het hardst gaan, die hebben een coach, de man in het motorbootje.

Hij leert hen de dingen die zij -nog- niet weten.

Een coach kijkt objectief naar wat jij doet. Zonder de ballast en ervaringen die jij meebrengt, kan een coach jou op een ander en beter spoor zetten en jou helpen om succesvoller te worden!

Ik help ondernemers met het krijgen van een goed kwalitatief netwerk waardoor zij sneller, meer omzet genereren én met hun ideale klanten kunnen werken.

Wil je weten welke mogelijkheden er voor jou zijn?

Stuur mij dan een mail op [info@evelinenelissen.com](mailto:info@evelinenelissen.com) dan bepalen we in een gratis strategiegesprek hoe jij jouw ideale bedrijf kunt creëren.

### **Tip 36 Stel een vraag!**

Wil jij de mensen uit jouw netwerk écht leren kennen? Wil je echt met hen in gesprek?

Stel een vraag! Een vraag die de ander echt tot de kern brengt, zoals ‘waarom ben je deze business gestart?’

Je hoort de passie terug die ze hadden toen ze startten met hun bedrijf. Je leert je klant echt kennen, je ziet de echte persoon. Je kunt nu echt verbinding maken.

### **Tip 37 Spar eens met een concurrent**

Misschien denk je wel dat ik gek ben geworden, maar dat is niet zo!

Sparren met een concurrent kan echt heel waardevol zijn.

Praat met elkaar over jullie markt. Waar loop je tegenaan? Wat zijn lastige issues. Wie weet houd je er een sparingpartner aan over.



### **Tip 38 Wees niet bang**

Naar aanleiding van tip 37 heb ik veelvuldig de vraag gekregen of ik het echt meende dat je met de concurrent moet gaan praten?

Mijn vraag luidt dan; waarom niet? Als je je kwetsbaar opstelt, geef je echt een opening voor een echt gesprek. Ik heb geleerd dat je nooit de enige bent die met bepaalde vraagstukken rondloopt.

### **Tip 39 Jouw gunfactor**

Wist je dat 80% van de zakelijke beslissingen wordt beïnvloed door jouw persoonlijke gunfactor? Iemand gunt jou een bepaalde opdracht, een klus of een contact, of niet ....

Wat is dat; de gunfactor?

Gunnen betekent letterlijk graag willen dat iemand iets heeft of krijgt.

Mensen met een hoge gunfactor wekken vertrouwen, zijn overtuigend, geven anderen een goed gevoel en weten hun gewenste doelen te realiseren.

Hoe is jouw gunfactor?

### **Tip 40 Verhoog je gunfactor**

Tip 39 ging over de gunfactor, maar hoe kun je werken aan je eigen gunfactor?

Door echt te zijn, authentiek, door eerlijk te zijn en te handelen, positief en betrokken te zijn.

Als jij iemand het beste gunt, dan gunnen ze het jou ook.

### **BONUSTIP**

**Maak een afspraak met mij!**

**Ben je enthousiast geworden en wil je na het lezen van deze tips een strategiesprek met mij inplannen?**

Dat kan via <https://evelinenelissen.youcanbook.me/>

**Ik spreek je graag!**

**Hartelijke groet,  
Eveline Nelissen**

