



5 Conversiesleutels naar meer klanten

voor ondernemers, zelfstandigen en consultants die
groot denken en toch vastlopen in klantenconversie



Ichel Heerschop-Cecilia



AUTEURSRECHTEN

HET E-BOOK '5 CONVERSIESLEUTELS NAAR MEER KLANTEN' IS UITSLUITEND BEDOELD VOOR NIET COMMERCIEEL PRIVÉ GEBRUIK. ALLE RECHTEN VAN INTELLECTUELE EIGENDOM BETREFFENDE DEZE MATERIALEN LIGGEN BIJ ICHEL CECILIA.COM CONSULTANCY. HET IS DUS NIET TOEGESTAAN OM DE INHOUD VAN DE 'IC GROWTH JOURNAL' TE KOPIËREN, VERSPREIDEN. ELK ANDER GEBRUIK VAN DEZE MATERIALEN IS NIET TOEGESTAAN ZONDER SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN ICHEL CECILIA.COM CONSULTANCY, BEHOUDENS EN SLECHTS VOOR ZOVER ANDERS BEPAALD IN REGELINGEN VAN DWINGEND RECHT (ZOALS CITAATRECHT), TENZIJ BIJ SPECIFIEKE MATERIALEN ANDERS AANGEGEVEN IS.

OVERIG
DEZE DISCLAIMER KAN VAN TIJD TOT TIJD WIJZIGEN.





over de auteur

Van jongs af aan houd ik ervan om geld te maken met weinig resources. Ik vind het een super interessante uitdaging om met weinig middelen iets groots te maken. Alle facetten komen langs. Ook het verkopen van je waar of idee dat je met weinig middelen, maar wel met behulp van je talenten en kennis hebt gemaakt. Hoe breng je dat aan de man? Hoe gemakkelijk gaat dat?

Ik ben Ichel Heerschop-Cecilia, getrouwd en afkomstig uit Curaçao. Als moeder van een fantastische dochter heb ik de kans om me dagelijks bezig te houden met de groei van mijn business maar ook met die van mijn klanten. Wat doen ze wel of niet en hoe? Daar kan ik ook hun behoefte uit halen. Maar dit was niet altijd zo. Ook ik heb te maken gehad met een aantal obstakels in het proces van mijn denken tot sales strategie en verdienmodel.

In dit e-book deel ik 5 sleutels die voor mij hebben gewerkt, die als een soort bedrijfsdiagnose werken en waarmee ook mijn klanten werkelijke doorbraak in hun sales ervaren.

-ICHEL CECILIA

<http://www.ichelcecilia.com>



HET IS DE HOOGSTE TIJD!

Het is tijd voor JOU om echt dat gevoel van succes in je bedrijf te krijgen. Als ondernemer weet ik als geen ander dat ondernemers, zelfstandigen en consultants veelvuldig op zoek zijn naar realistische en haalbare oplossingen voor uitdagingen die ze ervaren.

Om de meest cruciale uitdaging aan te pakken, heb ik dit e-book geschreven. Want als je dit probleem niet oplost, is er simpelweg geen sprake van groei in het vizier.

Zoals je weet, staat of valt het bedrijf met klanten. Zonder klanten heb je geen bedrijf. Als jouw product of dienst niet genoeg verkoopt om jou die gewenste, happy ondernemers-lifestyle te geven, betekent dit dat je ergens iets moet verbeteren. Het is óf iets aan jezelf óf iets in je bedrijf dat je moet veranderen. Dat is de enige manier om nieuwe en indrukwekkende resultaten te krijgen die blijvend zijn. En, je weer een brede glimlach geven.

Ik help je graag met deze 5 sleutels. Laten we beginnen met het waarmaken van de resultaten die je voor ogen hebt.





INHOUD

01

Mindsetproblemen en moeilijkheden over verkopen overwinnen

02

Weet wat je klant wil en stem jouw aanbod af op zijn behoeften

03

Wees overtuigd van jezelf en je service

04

Houd strategiesessies met jouw Leads

05

Gebruik verkoopvaardigheden die niet op verkopen lijken

OK, LATEN WE STARTEN!

In dit e-book deel ik 5 sleutels die eerst voor mij en later ook voor mijn klanten werken. Mijn klanten hebben een doorbraak in hun bedrijf en ook hun sales mogen ervaren. Deze 5 sleutels zijn voor elke ondernemer toegankelijk en makkelijk uit te voeren!



Wat jij je eerst moet realiseren

Het is belangrijk je te realiseren dat je er nu echt voor gaat. Je kan niet meer terugkijken naar het verleden, alleen maar naar de lessen die je hebt geleerd. Om stappen te gaan maken moet je uit je comfortzone. Tijdens de reis die je net met mij bent gestart, zal je merken dat ondernemerschap geen theorie is, maar iets waar je echt vol voor moet gaan. Het is een constante marathon en jij start nu, op weg naar jouw nieuwe groei en bloei!

Een grote uitdaging

Een grote uitdaging voor alle zelfstandigen, ondernemers en consultants is hoe Leads om te zetten naar betalende klanten. Veel eigenaren van kleine bedrijven, met inbegrip van de 'big thinkers' die klein beginnen, vooral degenen die al vele jaren zaken doen, zijn niet bedreven in of voelen zich niet vertrouwd met "verkopen". Het zal je verbazen. Dit kan een grote hindernis vormen. Het is een obstakel dat je misschien tegenhoudt om naar het volgende niveau te gaan met je bedrijf. Simpelweg om meer groei te ervaren.

Dit geldt voor zowel jong en oud, man of vrouw die met name een dienstverlenend bedrijf hebben, zoals consultants, coaches, trainers, adviseurs om er maar een paar te noemen.





Dit komt omdat zij het "product", dat zij verkopen, vaak zij zelf zijn en/of degene die de klant persoonlijk helpt. Omdat er obstakels zijn wordt men vaak afhankelijk van bemiddelaars, recruiters en blijven ze ook jaren in deze loop. Het zijn ook vaak de ondernemers en zelfstandigen die heel lang bij die ene klant blijven 'zitten'. Het contract wordt telkens weer verlengd en ze worden weinig uitgedaagd om nieuwe klanten te werven. Of er worden wél klanten geworven, maar uitsluitend om het fiscale jaarquotum te behalen. Daarna worden er weinig verkoopacties genomen waardoor deze '*skill*' niet constant in de praktijk gebracht wordt en zal verkopen een hele uitdaging zijn.

Maar, je kunt deze uitdaging ombuigen.
Leads omzetten naar winst is een kwestie van het beheersen van vijf eenvoudige en fundamentele sleutels tot succes.



OI

Mindsetproblemen en moeilijkheden over verkopen overwinnen

Voor velen van ons, ondernemers, zelfstandigen en consultants, die geen verkoopteam hebben of geen deskundige verkopers zijn, ervaren vaak mentale hindernissen die in de weg staan om Leads om te zetten naar betalende klanten. Deze mentale blokkades omvatten gedachten als:

"Verkopen zijn snelle praatjes. Ik wil niet in de verkoop."

"Ik ben niet goed in verkopen."

"Wat als ze nee zeggen?"



Het overwinnen van deze mentale blokkades is essentieel.

Voor sommige mensen is het een echte uitdaging, omdat de psychische belemmeringen helaas in het brein verankerd zijn. Maar als je deze confronteert of erkent dat ze er zijn, dan kun je strategieën bedenken om ze te bestrijden.

Bijvoorbeeld, als je vastzit aan het idee dat verkopen snelle praatjes zijn, denk dan eens aan het laatste product dat je kocht en waar je zielsveel van houdt en vraag je af of dat echt aan je behoeften voldoet. Was de persoon die het aan je verkocht *sleazy*? Hebben ze misbruik van je gemaakt en je opgelicht? De kans is groot dat het een gewetensvolle verkoper was die je hielp een product af te stemmen op je behoeften. Zo kun jij ook voor anderen zijn.



Hoe zit het met angst voor afwijzing?

Voor veel onervaren, maar ook ervaren, ondernemers spookt het gevreesde woord "nee" door hun nachtmerries. Als een Lead nee zegt, voelt dat persoonlijk en dat steekt. Je kunt het negatieve denken echter bestrijden door je te realiseren dat de Lead het aanbod afwijst, niet jou, en dat het simpelweg is omdat het aanbod niet de juiste match voor hem of haar is op dat moment.

Je kunt deze "nee" ook omdraaien en er een leerervaring van maken. De Lead heeft je iets aan waardevolle informatie gegeven door je aanbod te weigeren. Ze hebben je laten zien dat er een tekortkoming is in je targetting. Als je de redenen daarvoor analyseert, kun je er iets van leren en de volgende keer beter presteren.

Om over na te denken...

Als je aan verkopen denkt, krijg je dan een slecht gevoel in je maag? Stel je dan het verkoopproces voor. Welk deel ervan geeft jou dat slechte gevoel? Wat kan je doen om dat gevoel te bestrijden en het verkopen te vergemakkelijken?

Gebruik je notitieboekje en maak aantekeningen die je vaardigheden op verkopen helpt ontwikkelen.



Tip

Wees er zeker van dat je van je business houdt en passie hebt voor wat je aanbiedt als dienst of product. Ook dit helpt om verkopen makkelijker te maken.

02

Weet wat je klant wilt en stem jouw aanbod af op die behoeften

Misschien heb je een geweldige dienst, waarvan je weet dat die veel mensen zal helpen, maar toch leg je het aanbod aan mensen voor en zeggen ze "nee". Hoe komt dat? Misschien is jouw aanbod gewoon niet voor hen. De dienst kan prachtig zijn, maar je richt je op de verkeerde markt.

Hoe vind je de juiste markt voor je uitstekende dienst?

Dat doe je door een marktonderzoek uit te voeren. Doe onderzoek naar je potentiële klanten en zoek uit wat ze leuk vinden, willen of nodig hebben. Richt je vooral op een pijnpunt of probleem dat jouw dienst kan oplossen. Mensen geven geld uit aan diensten die de pijn verlichten of hen helpen problemen te overwinnen.

Neem het volgende voorbeeld.

Je verkoopt een dienst die sociale media verzorgt voor kleine bedrijven. Kleine bedrijven hebben het druk en veel van hen weten niet hoe ze sociale media effectief moeten gebruiken. Een ondernemer kan het gevoel hebben dat hij Facebook moet gebruiken, omdat iedereen het doet, maar waar te beginnen? In de frustratie van die ondernemer kom jij langs met jouw aanbod. Jij bent dienstverlener met ruime ervaring en een *track record* van bewezen resultaten op het gebied van sociale media. Het enige wat je moet doen, is jouw aanbod voor de neus van deze Lead neerleggen.



Maar wat als je deze hoogwaardige dienst aanbiedt aan een jong *tech-savvy* bedrijf dat al weet hoe het zijn sociale media moet doen? Zelfs als je 's werelds grootste sociale media *whiz* bent, is je aanbod gewoon niet geschikt voor zo'n bedrijf. Het is geen reflectie van de waarde van je aanbod, maar gewoon geen goede match. Houd dit maar altijd in je gedachte.

Om over na te denken...

Welk probleem lost jouw dienst in unieke wijze op? Wat voor soort bedrijf profiteert het meest van jouw dienst?

Gebruik je notitieboekje en maak aantekeningen die je vaardigheden op verkopen helpt ontwikkelen.

Tip

Omschrijf WAT je doet in je business. Dat je een product of dienst verkoopt, is super tof. Maar wat doe jij via de geleverde dienst met wat je aan product of dienst aanbiedt. Als dit duidelijk is dan heb je waarschijnlijk ook de goede Lead te pakken. En vergeet niet, *a confused client doesn't buy!*

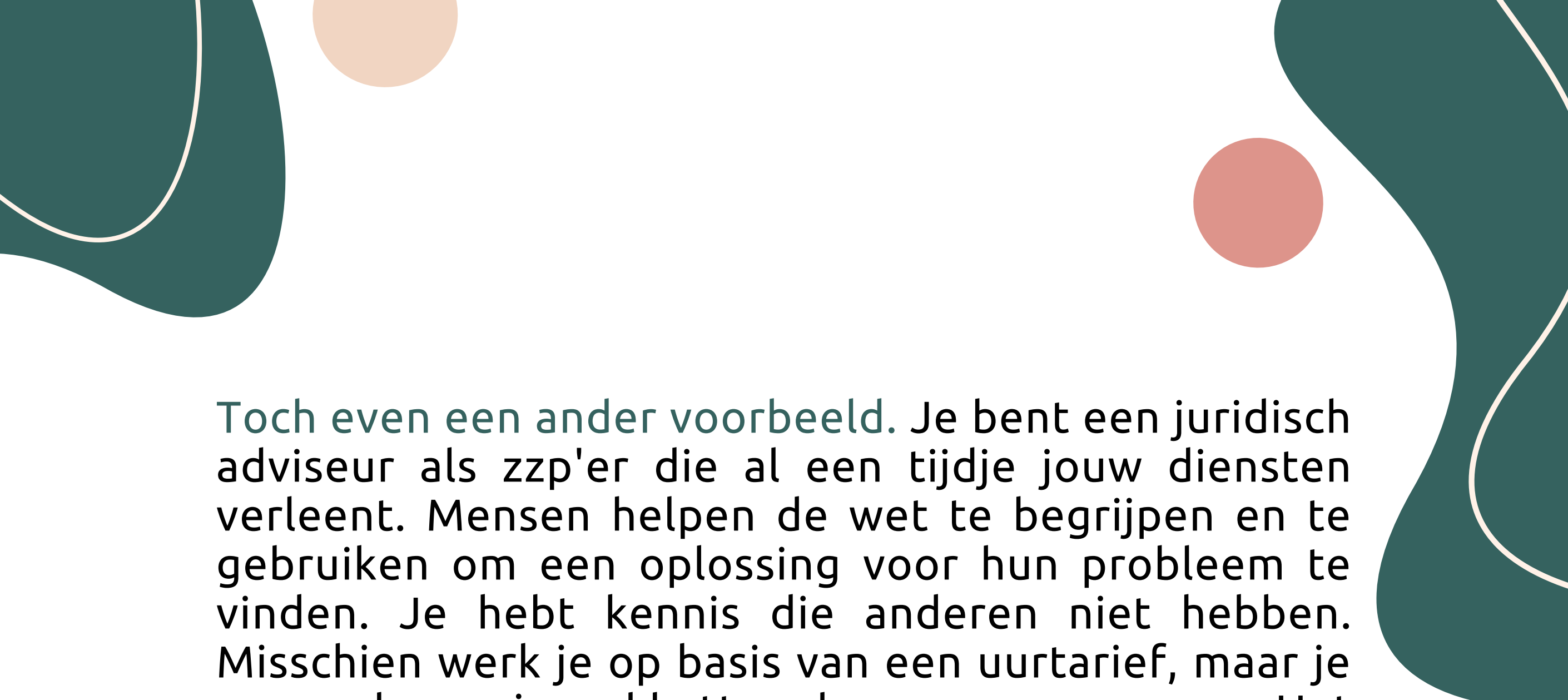


03 Wees overtuigd van jezelf en je service

Vertrouwen in jezelf en in je dienstverlening is van groot belang om effectief te verkopen. De sleutel is het begrijpen van de unieke waarde die je aanbiedt.

Het is belangrijk om de voordelen te begrijpen van de dienst die je aanbiedt. Denk aan je eigen vaardigheden. Elke ondernemer heeft veel talenten; ben je een consultant, adviseur, coach, trainer of anders? Laat je talenten voor je werken. Je bent bijvoorbeeld een uitstekende copywriter die verkooppagina's kan schrijven die converteren. Misschien heb je een unieke vaardigheid die andere soortgelijke servicegerichte bedrijven niet hebben. Je kunt ook nadenken over je dienstenpakketten. Wat is zo waardevol aan de pakketten die je aanbiedt of wat is uniek daarin voor je klanten?





Toch even een ander voorbeeld. Je bent een juridisch adviseur als zzp'er die al een tijdje jouw diensten verleent. Mensen helpen de wet te begrijpen en te gebruiken om een oplossing voor hun probleem te vinden. Je hebt kennis die anderen niet hebben. Misschien werk je op basis van een uurtarief, maar je zou ook servicepakketten kunnen overwegen. Het aanbieden van een waardevol pakket kan een unieke service zijn voor jouw klanten.

Het is ook belangrijk om de zwakke aspecten van jouw dienst te kennen. Onderzoek de aspecten die voor verbetering vatbaar zijn. Vergelijk jouw aanbod met soortgelijke producten of diensten en zoek naar manieren waarop jij je verder kunt onderscheiden. Maar zorg ervoor dat je niet een andere dienst of product klakkeloos kopieert. Dat is zonde van je eigen talenten en persoonlijke waarde.

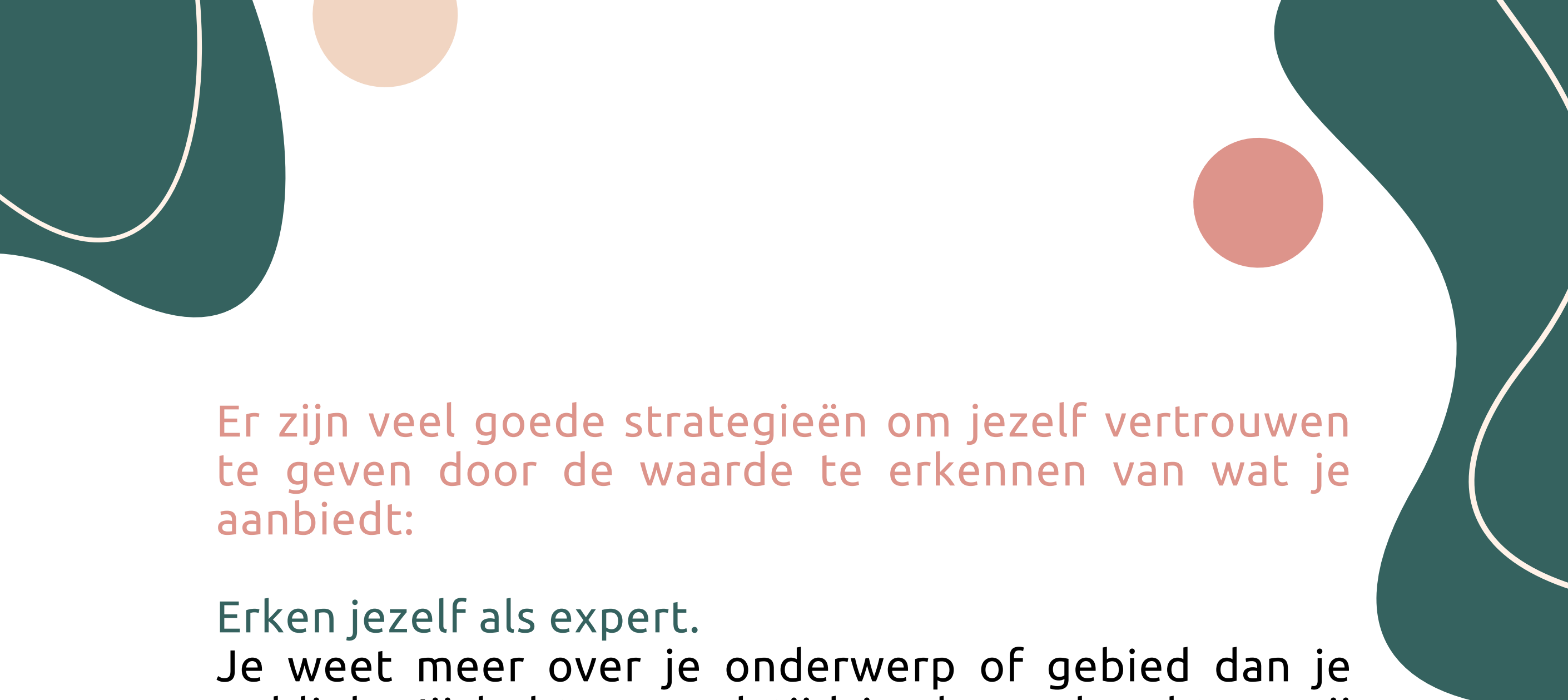
Je kunt de unieke waarde van het product verduidelijken door een '*Unique Value Proposition*' uit te schrijven. Dat is een eenvoudige verklaring die beschrijft wat je product doet en hoe het mensen helpt. Je zou iets kunnen schrijven als:

"Ik bouw jouw website zodat jij dat niet hoeft te doen."

"Onze CRM-oplossingen helpen jou je klantendata te beheren en de verkoop te maximaliseren."

"Eenvoudig social media dashboard waarin je alles in één oogopslag opneemt."





Er zijn veel goede strategieën om jezelf vertrouwen te geven door de waarde te erkennen van wat je aanbiedt:

Erken jezelf als expert.

Je weet meer over je onderwerp of gebied dan je publiek. Jij hebt er veel tijd in doorgebracht en zij niet. Je ziet jezelf misschien niet als "expert", maar dit maakt je er wel een.

Neem elke overwinning in gedachten en vier het! Wanneer je enkele nieuwe aanmeldingen op je lijst hebt. Je hebt misschien een paar Leads die interesse hebben getoond in je aanbod, waar betalende klanten uit kunnen komen. Je deed een kleine verkoop, maar het is niets om over naar huis te schrijven. Elk van deze stappen of mijlpalen zijn kleine overwinningen en je moet elke hiervan erkennen als een vooruitgang. Het erkennen van deze overwinningen bouwt momentum en vertrouwen op (en vergeet niet - iedereen moet ergens beginnen).

Visualiseer je succes.

Dit is wat atleten doen. Dat is wat succesvolle ondernemers doen. Voordat ze beginnen, fantaseren ze en stellen ze zich voor hoe het zal zijn om de gouden medaille te winnen. Als je je succes visualiseert, geeft dat je een gevoel van positiviteit en vertrouwen.

Verhef de mensen om je heen.

Mede-ondernemers of andere mensen naar beneden halen is schadelijk voor je energie, of je het gelooft of niet. Leer jezelf aan om de prestaties van andere ondernemers of mensen om je heen te erkennen en vier het met ze. Cultiveer positieve energie en karma voor jezelf. Als je het goede in anderen ziet, is het veel makkelijker om het goede in jezelf te zien.

Ga alleen om met positieve mensen.

Omring jezelf met mensen die elkaar een goed gevoel geven of elkaar de eer geven voor wat ze doen/hebben gedaan om daar te zijn. Verban negatieve of toxische mensen uit je leven, je business en je plannen, zowel zakelijk als persoonlijk.

Zie elke stap als een leeractiviteit.

Alles wat je doet is een leeractiviteit. Wanneer je een fout maakt of faalt, zul je natuurlijk de angel voelen, maar leer deze te herkennen als onderdeel van de meest waardevolle leercurve. Leer en breng jouw groei in kaart, en dit zal je helpen vertrouwen te wekken en grotere stappen te maken in je eigen groei en die van je bedrijf.

Om over na te denken...

Ø Kijk goed naar je aanbod en herken de sterke punten ervan en de unieke manieren waarop het de problemen van mensen oplost.

Ø Probeer één van de bovenstaande, vertrouwen opbouwende strategieën uit.

Gebruik je notitieboekje en maak aantekeningen die je vaardigheden op verkopen helpt ontwikkelen.

Tip

Zorg dat jij als verkoper of eigenaar-verkoper van je dienst of product lekker in je vel zit. Dat maakt dat je ook zeker van jezelf bent en zo ook overkomt op anderen. Vergeet niet: jouw woorden zijn belangrijk maar je lichaamstaal en je energie geven de werkelijke onderliggende boodschap!

04 Houd strategiesessies met jouw Leads

Het houden van strategiesessies is een methode om de verkoop van gemiddeld hoge of hooggeprijsde diensten en producten snel te verkopen.



Een strategiesessie is een oprecht gesprek met een Lead om te bepalen of jouw dienst echt bij hun behoeften past.

In een strategiesessie luister je eerst, daarna beantwoord je vragen over je aanbod als het lijkt te passen. Aan het eind van de sessie heb je een goed idee of het een goede match is of niet. Als dat niet zo is, heb je feedback om je dienst of je doelgroep aan te scherpen.

Als de dienst een natuurlijke match blijkt te zijn, heb je een verkoop. Natuurlijk moet je nog steeds de verkoop sluiten en de Lead vragen om te kopen. Maar als het een goede match is, is het veel organischer en voelt het niet echt als "verkopen".

Organiseer regelmatig strategiesessies met geïnteresseerde Leads. De sleutel is om je sessie goed te plannen en alle informatie te presenteren die je Lead moet weten. Probeer te anticiperen op vragen die ze kunnen hebben en beantwoord ze tijdens de sessie.





Om over na te denken...

Breng de geïnteresseerde Leads in kaart en spreek een tijdstip af waarop jullie elkaar persoonlijk of via internet kunnen ontmoeten om hun behoeften en je aanbod te bespreken.

Gebruik je notitieboekje en maak aantekeningen die je vaardigheden op verkopen helpt ontwikkelen.

Tip

Alhoewel wij tegenwoordig zo veel als mogelijk online proberen te regelen: zorg dat je een persoonlijke relatie bouwt met je Lead, oftewel je potentiële klant. Er is niets mis mee om live op de koffie te gaan.

OI Notices

[illegible]

02 Notities

[illegible]

03 Notices

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal grey ruling lines. In the top-left corner, there is a red circular sticker with a gold-colored string tied around it. The rest of the page is empty and ready for writing.

04 Notices

[illegible]

05 Notices

[illegible]