

ROZE

6 ~~GOUDEN~~ TIPS

**OM ONLINE RAZENDSNEL
RETEVEEL LEUKE
KLANTEN TE KRIJGEN!**

Zonder een pusherige verkoper te zijn



POWERED BY SANNE

INHOUDSOPGAVE

- 00** **Waarom dit E-book?**
- 01** **Doe NIET hetzelfde als je concurrent**
- 02** **Entertain tot je een ons weegt**
- 03** **Help NIET iedereen**
- 04** **Laat regelmatig je leuke koppie zien**
- 05** **Praat in Jip en Janneke taal**
- 06** **Wees super persoonlijk**
- 07** **Extra: de snelste manier om klanten te krijgen**
- 08** **Verrassing**



Let's Build Your Freaking Empire!



**VOLG MIJ OP
INSTAGRAM**



**ABONNEER JE OP MIJN
YOUTUBE KANAAL**



Oke! Jij wilt razendsnel online reteveel leuke klanten krijgen? I like that. Ik houd van ambitieuze ondernemers die er helemaal voor willen gaan. En dat je dit gratis E-book nu leest, is een goeie (eerste) stap.

Je hebt waarschijnlijk al wel gemerkt dat het niet zo simpel is om klanten te krijgen dan je misschien in eerste instantie gedacht had. Via via wil het soms nog wel lukken, maar via je online kanalen? Je probeert van alles om online zichtbaar te zijn, maar de klanten blijven uit. En ik snap dat dat behoorlijk frustrerend is, zeker als je bij andere ondernemers ziet dat het bij hen wel zo gemakkelijk lijkt te gaan.

Het ding is.. met alleen goed zijn in wat je doet, ga je het online niet redden. Marketing is een vak apart. Sales is een vak apart. Wil je online aan klanten komen? Dan moet je heel erg goed worden in marketing & sales.

Het goede nieuws is... dit kun je leren! En daar help ik je maar al te graag bij.

Let's go!

Wie ben ik?

Voordat we gelijk met de roze tips beginnen, ben je misschien benieuwd wie ik ben en waarom je mijn tips en adviezen aan zou moeten nemen. We gaan dus zo gelijk van start, maar heel even kort wat info over mezelf!

Ik ben Sanne de Groot en ben zeer onverwachts ondernemer geworden. Ik heb altijd geroepen dat ondernemen echt NOOIT iets voor mij zou zijn en had er ook totaal geen verstand van. Maar opeens had ik in hele korte tijd niet 1 maar 2 bedrijven opgezet!

Het begon met SizzL, mijn speeddatebedrijf met spelletjes, wat in korte tijd een behoorlijk succes was geworden. Ik kreeg de smaak van ondernemen goed te pakken, want ik wilde ook een online bedrijf ernaast opzetten waarbij ik andere vrouwelijke ondernemers kon gaan helpen met hun business. Ondernemen bleek namelijk een van mijn verborgen talenten te zijn en het was zonde daar niks mee te doen.

Zo'n online coachingsbedrijf opzetten was echter hele andere koek dan een offline speeddatebedrijf. Maar ik ben nogal een type van "ik wil zo snel mogelijk resultaat" en schakelde daarom een coach in die me hierbij ging helpen. Ik had geen zin om alles zelf te moeten proberen, want dat zou me teveel tijd kosten. Nou, dit was de beste beslissing ooit: ik ging namelijk als een tierelier!

Ik zette de Socail Power Academy op en binnen 3 maanden had ik meteen 20 betalende klanten en een omzet van €12.000 euro. Dat was een mooie start en inmiddels leef ik mijn droomleven met een fantastische business.

Alles wat ik heb geleerd geef ik nu door aan jou. De 6 roze tips zijn een van de belangrijkste ingrediënten voor online succes en hiermee wil ik jou helpen met het ook succesvol maken van jouw bizz.

1. Doe NIET hetzelfde als je concurrent

Laat me raden, er zijn waarschijnlijk al tig anderen die hetzelfde doen als jij? No worries, no worries! Daar is dus helemaal niks ergs aan. Het is super logisch ook. Alles bestaat al zowat. Dus knoop 1 ding in je oren: het is helemaal niet erg dat jij iets doet dat anderen ook doen. En vooral: ja, ook jij kunt meer dan genoeg klanten krijgen ook al zijn er tig concurrenten.

Echt waar! Er is ook ruimte voor jou, je bent niet te laat begonnen, het gaat jou ook lukken.

Het ding is alleen.. je moet dus NIET precies hetzelfde zijn als je concurrenten. Niet precies hetzelfde doen als concurrenten. Niet hetzelfde zeggen wat al die concurrenten zeggen. Niet dezelfde huisstijl hebben als concurrenten.

Want als je eens naar je concurrenten kijkt, dan lijken ze allemaal wel een beetje op elkaar. Misschien springt er 1 iemand vooral uit doordat diegene al jaren bezig is en al een gigantische track record heeft. Of juist doordat diegene het op een totaal andere manier doet.

Ik kan je een voorbeeldje geven in business coach land: hoeveel business coaches er wel niet zijn met beigetinten, met foto's in een wit of zwart pak op een witte stoel in een minimalistische ruimte met een grote plant naast zich. Hun websites en hun Insta-profielen lijken bijna identiek. En vaak zeggen ze ook nog eens dezelfde dingen.

Saa! Totaal niet opvallend, mega 13 in een dozijn en vooral: op deze manier blijven ze niet in het hoofd hangen bij potentiële klanten.

Als je in een overvolle markt de aandacht wilt trekken, moet je het **anders** doen. Mensen een beetje wakker schudden tussen al het beige door.

Je aanbod kan net even anders in elkaar zitten, je huisstijl totaal anders dan de rest, je tone of voice, je manier van marketing, je boodschap. Letterlijk ALLES zou je anders kunnen doen.

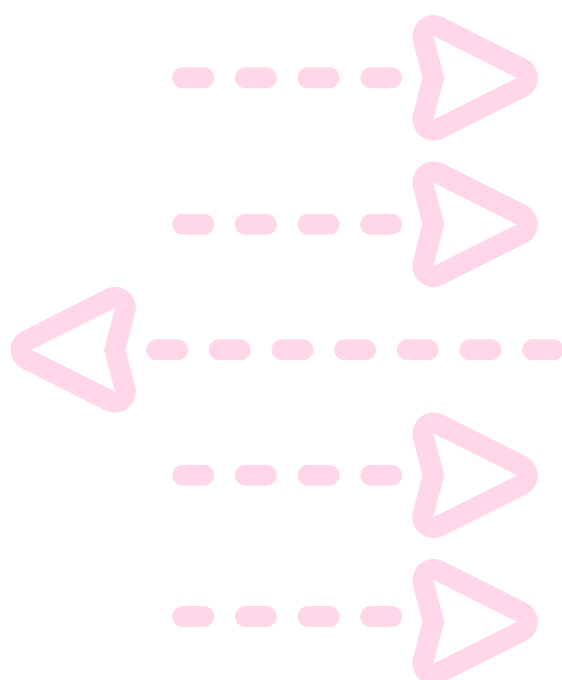
En dat is noodzakelijk om te doen. Zéker als je nog niet een track record hebt van 10 jaar ervaring met een hele rits aan tevreden klanten. Juist dan moet je meer opvallen, mensen een reden geven waarom ze voor jou moeten gaan en niet voor een van je 100 concurrenten.

Dus kijk eens naar jouw business. Waarin onderscheid jij jezelf? Als dat nog nergens is, ga dan eens brainstormen op welke vlakken je jezelf kan onderscheiden. En pas dat toe.

Zonder jezelf te onderscheiden, val je niet op. Als je niet opvalt, trek je geen aandacht. Zonder aandacht, geen klanten.

In mijn gratis online training ga ik hier nog veel uitgebreider op in met een aantal toffe voorbeelden van bedrijven die het anders doen dan de rest en daardoor dus ook meer en makkelijker klanten krijgen.

**KLIK HIER OM JE
VOOR DE TRAINING
AAN TE MELDEN!**



2. Entertain tot je een ons weeg

Saaie studieboeken, al dat leren vroeger op school, toetsen... wat een verschrikking. Maar vooral ook: wat een saaiheid.

Vroeger op school waren de meeste docenten nou niet bepaald inspirerend. Ze gaven informatie die jij in je hoofd moest stampen, zodat jij later hopelijk een 8 of hoger zou halen voor je examen.

Misschien kun je je echter wel 1 leuke docent herinneren. Die iets deed waardoor je die stof wel makkelijk kon onthouden? Waarbij je gewoon zin had om naar de les te gaan? Vraag jezelf nu eens af: wat deed die docent waardoor het wél leuk was om van te leren? Waardoor je die stof wel makkelijk kon onthouden?

Waarschijnlijk was die docent een goeie entertainer! Misschien was die docent super grappig, of vertelde hij indrukwekkende verhalen die je nu misschien nog steeds kunt navertellen. Misschien liet hij je dingen ervaren, maakte hij een hele belevenis van zijn les.

En dat is precies wat jij ook moet doen. Gewoon tips geven, allerlei informatie geven; dat kan tegenwoordig niet meer. Althans.. het kan wel. Maar mensen gaan er niet van aan. Het voelt alsof ze dan weer in de schoolbanken zitten en niemand wil dat.

Daarnaast, heb je wel eens een vraag gehad, gegoogled, het antwoord gelezen en toen iets gekocht? Waarschijnlijk niet. Wat er gebeurt met algemene gratis tips en informatie? Houdoe en bedankt, ole, ole! Mensen lopen blij weg, ze weten wat ze wilden weten en dat was het.



Maar doe je aan entertainment? Dan blijven ze! Dan raken ze gefascineerd door je. Dan worden ze zelfs fan van je! Mensen willen geëntertaind worden.

Maar hoe het dat zit als je kennis overbrengt? Welkom in de wondere wereld van **infotainment**!

Jouw ideale klant heeft problemen en verlangens. Ze willen van een bepaald probleem af en willen graag een bepaald doel bereiken. Maar niet op een gortdroge manier.

Stel je voor; je bent een fitnesscoach. Iemand voelt zich niet aantrekkelijk, omdat ze overgewicht heeft. Dan kun jij als fitnesscoach heel erg je best doen met de meest geweldige tips waarmee iemand kan afvallen, maar iemand gaat niet AAN van die tips. Saaie tips zijn op die manier ook wel op Google te vinden.

Wat ze willen is geïnspireerd raken door je. Door middel van een verhaal van jou of van een van je klanten bijvoorbeeld. Door het op een leuke manier te brengen met humor in een video of in tekst. Infotainment is **de key** om mensen in beweging te zetten.

Daarbij verdienen entertainers (of infotainers) ook meer. Kijk maar eens naar cliniclowns en verpleegkundigen. Wie verdient er meer? Absoluut de cliniclown: de entertainer.

Jij hoeft zelf echter niet de clown uit te hangen om aan infotainment te doen. Je kunt dit op allerlei manieren doen!

Kijk waar jouw kracht ligt: in tekst of video? Ga daar vol voor en dik dat aan. Maak het leuk. Geef er wat meer jeu aan. Moet je eens zien hoe leuk jouw volgers en klanten je gaan vinden!

3. Help NIET iedereen

Ik weet dat je stiekem het liefst iedereen zou willen helpen, maar let it go. Kies echt voor maar 1 ideale klant.

Ten eerste: je kunt niet iedereen helpen, daar heb je te weinig tijd voor. Ten tweede: je vindt 1 bepaalde groep of bepaald type klant waarschijnlijk het leukst om te helpen. Ten derde: je maakt het jezelf en je ideale klant erg moeilijk als je iedereen wilt helpen.

Hoe zit dit? Als jij een website hebt of content maakt, moet je zo specifiek mogelijk zijn in het benoemen van de problemen en verlangens van jouw ideale klant.

Ik heb een tijd terug een super leuke klant gehad in mijn programma Een Power Start Met Je Bizz; Charlotte. Zij had samen met haar vriendin een bedrijf in de hormonen. Ze richtten zich op vrijwel iedereen en vrijwel alle hormoonklachten. Van moeilijk zwanger kunnen worden tot overgangsproblemen.

In hun content en op hun website ging het dus van hot naar her. Je kunt je voorstellen dat als jij een vrouw zou zijn die PCOS-klachten heeft en daardoor moeilijk zwanger wordt, je je totaal niet kunt vinden in teksten of video's over overgangsproblemen. Je leefwereld is totaal anders, je dagelijkse problemen zijn totaal anders, je zit in een hele andere levensfase.

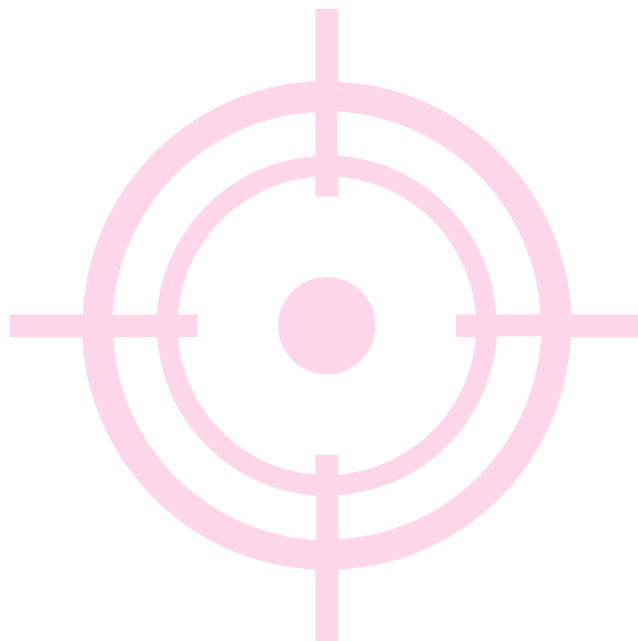
Hoe zou deze dame het vinden als er een account was die alleen maar over PCOS-klachten ging? Geweldig. Het voelt als een warm bad. Alsof ze terecht is gekomen bij iemand die haar en haar problemen door en door kent. Een echte specialist dus. Toen Charlotte haar business omgooide naar PCOS-only ging ze als een speer. Ze werkt nu zelfs met wachtlijsten, omdat ze teveel aanvragen binnen kreeg.

Idem dito verhaal met een huisarts. Een huisarts is super algemeen. Doet en weet van alles een beetje. Als jij denkt dat je hartproblemen hebt, wil je zo snel mogelijk naar een cardioloog. De specialist. Die elke dag bezig is met hartproblemen en het beste weet hoe jij geholpen kan worden.

Een huisarts weet dat niet en kan je daar niet bij helpen.

Ik kan nog talloze voorbeelden geven op deze manier, maar ik denk dat je 'm wel vat zo.

Dus, kies vandaag nog 1 ideale klant. Echt maar 1. En ga daar al je content, teksten, video's voor maken. Ze zullen je dankbaar zijn. Jij bent dé specialist die hen door en door kent en die hen het beste kan helpen.





4. Laat regelmatig je leuke koppie zien

Yep, je gaat me nu waarschijnlijk niet leuk vinden... Maar om een succesvolle business te krijgen, moet je echt jezelf laten zien. Mensen doen namelijk zaken met mensen. En niet met bijvoorbeeld stock-foto's.

Zeker in een volle online wereld is het **JUIST** extreem belangrijk om jezelf te laten zien. De doorslaggevende factor of iemand klant bij jou wordt namelijk en niet bij je concurrent, dat ben jij. Het draait allemaal om **personal** branding.

Door jezelf veel te laten zien, vooral in video; denk aan Insta stories, Reels, video op je website, TikTok, YouTube, kunnen mensen veel sneller zien wat voor persoon je bent. Aan je lichaamstaal, de manier waarop je praat, je energie, je overall vibe. Je wilt dat je ideale klant aan gaat van jou als persoon. Want als dat niet het geval is, wordt het een hele lastige samenwerking kan ik je vertellen.

Je wilt mensen aantrekken die jou leuk vinden. Die van jou willen leren. Die jou een prettig persoon vinden. Maar je wilt ook mensen afstoten. Mensen die jou niet leuk vinden, wil je absoluut niet in je digitale omgeving hebben. Want zij worden toch geen klant bij jou. Jullie zijn geen match.

Om ervoor te zorgen dat iemand je sneller leert kennen en vertrouwen, is het dus hoognodig om jezelf veel te laten zien. In mooie marketingtermen gaat jouw ideale klant door de know-like-trust fase heen. Iemand leert je online kennen, daarna begint diegene je leuk te vinden en dan op een gegeven moment vertrouwt ze je. En deze fase is allesbepalend of iemand klant bij je wordt. Dus show yourself, baby!

5. Praat in Jip en Janneke taal



Ik schrik me regelmatig een hoedje als ik websites bekijk of content voorbij zie komen. Er wordt me toch een partijtje vage taal gebruikt! En vage taal is echt uit den (marketing)boze. Praat en typ op zo'n manier dat zelfs een kind zou begrijpen wat je bedoelt.

Termen a la "In je kracht staan", "Ik help je je goud vinden", "Lekker in je vel zitten", "Jezelf willen ontdekken" zijn extreem vaag. Als ik 3 verschillende personen vraag hoe dit er concreet uit ziet, krijg ik 3 verschillende antwoorden. Omschrijf alles zo concreet en specifiek mogelijk, dat 3 verschillende mensen hetzelfde idee hebben bij dat wat jij zegt.

Het ding is namelijk; door vage taal voelt iemand zich niet aangesproken. Kijk maar eens naar het verschil:

- *Zit jij niet lekker in je vel en wil je weer in je kracht komen te staan? Wil je shit doorbreken om dichterbij jezelf te komen? Leer hoe je voor jezelf durft te gaan staan.*
- *Lig jij iedere nacht in je bed te piekeren, omdat je continu ja zegt tegen dingen waar je het liefst nee tegen wilt zeggen? Voel je je gestrest doordat je alleen maar dingen doet die anderen willen doen? Leer hoe je op een fijne manier nee kunt zeggen waardoor jij weer de dingen gaat doen die jij wilt doen en waar jij blij van wordt.*

Vaag vs specifiek. Zo'n piekeraar die geen nee durft te zeggen, voelt het tweede stukje helemaal, omdat dat precies is wat ze denkt.

6. Wees super persoonlijk

De beste manier om aan klanten te komen is persoonlijk contact. Echte gesprekken dus met mensen. Of dat nou via de telefoon is, via de chat of via de mail. Het gaat erom dat er persoonlijk contact is.

Iemand wil zich gezien en gehoord voelen. Zeker in een online wereld die nog net niet het wilde westen is. Alles gaat snel, mensen willen alleen maar verkopen en echt contact is ver te zoeken. Be the change. Jouw ideale klant zal jou een verademing vinden, want ik kan je vertellen.. je concurrenten doen dit ongetwijfeld niet.

Dus is iemand je gaan volgen, reageert iemand ergens op, stuurt iemand je een mailtje? Reageer ALTIJD. En ga dan niet een standaard automatisch bericht ergens instellen; onpersoonlijk. Maar zorg dat iemand zich echt gezien en gehoord voelt.

Vraagt iemand om hulp? Ga dan niet gelijk je betaalde diensten erin gooien. Alweer: know-like-trust. Ga het gesprek aan, oprecht. En dan zal je uiteindelijk zien dat ze dolgraag met je willen werken, omdat ze aan alles voelen dat jij het beste met ze voor hebt.



7. Extra: de snelste manier om klanten te krijgen

Het nummer 1 ding om snel te groeien, snel klanten te krijgen, snel online een succesvolle business neer te zetten en te runnen is door slim om te gaan met je tijd. En het dus ook slim aan te pakken.

Je kunt je tijd maar 1 keer besteden, dus doe dat zo goed mogelijk. Je hebt 2 keuzes om je ondernemersavontuur aan te gaan. 1 is moederziel alleen: dat betekent hard ploeteren, veel zelf proberen en experimenteren, veel tijd verliezen aan dingen die niet werken, geen idee hebben of wat je doet wel werkt, geen vragen kunnen stellen en geen fijne sparringspartner die kennis van zaken heeft.

Of je kunt ervoor kiezen om heel slim aan belangrijke skills te werken die je nog niet bezit: cursussen volgen, leren hoe je bepaalde dingen moet doen in welke volgorde zodat je geen tijd verspilt maar gelijk het juiste doet waarvan je wel weet dat het werkt, een coach inschakelen die je een spiegel voor kan houden en op geweldige ideeën kan brengen. Een coach die je feedback geeft op dat wat je doet, omdat je anders geen idee hebt wat je aan het doen bent.

Als we even heel realistisch zijn: je leest dit E-book, omdat je nu amper, geen of veel te weinig klanten krijgt. En dat komt omdat je waarschijnlijk geen kaas hebt gegeten van marketing & sales.

En dat is niet erg! Want jij bent heel goed in dat wat jij doet. Je vak. Waar jij je klanten mee helpt.

Het ding is: met alleen goed zijn in je vak kom je er online niet. Daarmee krijg je geen klanten.

Waar je wel klanten door krijgt? Door kneitergoed te worden in marketing & sales.

Dus het is noodzaak om als de wiedeweerga aan die marketing & sales skills te werken. Door een cursus te volgen of door een coach in de arm te nemen.

En nu denk je misschien "pff, wat een open deur en promotie voor coaching".

Maar dit is ook mijn eigen manier van werken en leren. Ik ben niet voor niks zo snel gegaan, ik had niet voor niks super snel klanten via online kanalen, ik durfde niet voor niks bepaalde spannende dingen. Ik leerde van super goeie coaches die me precies vertelden wat en hoe ik bepaalde dingen moest doen.

Had ik het helemaal zelf in mijn eentje gekund? Waarschijnlijk! Maar dan had het misschien 5 jaar geduurd.

Ik heb altijd een stok achter de deur, iemand die ik letterlijk alles kan vragen, iemand die mij vertelt wat ik wel en niet goed doe.

En ik kan je zeggen dat het echt een verademing is. En vooral ook de meest snelle manier om succes te krijgen.

Iemand anders is jouw pad al voorgegaan en weet hoe het werkt. En door van zo'n persoon te leren, weet jij precies wat je moet doen om resultaat te gaan zien.

Ik heb wel 30.000 euro geïnvesteerd om zo snel mogelijk bepaalde skills onder de knie te krijgen die ik nog niet voldoende onder de knie had of waar ik nog veel meer kansen zag liggen. En ik vind het nog steeds iedere euro dubbel en dwars waard. Je leert namelijk precies dat te doen wat bewezen werkt. Het heeft me dan 30.000 euro gekost, het heeft me veel meer geld opgeleverd.

Kijk eens naar topsporters & andere top ondernemers. Zij hebben allemaal een coach. En die schakelden zij niet pas in toen zij het hadden gemaakt. Die hebben ze ingeschakeld vanaf het moment dat ze startten. Een coach als ondernemer levert je geld op in plaats van dat het je geld kost.

**VOLG MIJ OP
INSTAGRAM**



**ABONNEER JE OP MIJN
YOUTUBE KANAAL**



www.poweredbysanne.nl



8. Verrassing!

Ben jij team Actie in de Taxi en wil je het gelijk goed aanpakken?

Dan heb ik nog een verrassing voor je. iets dat ik verder nergens op mijn site aanbied:

Tromgeroffel

Dé Insta Power Training

De training waarmee jij een dikke voorsprong krijgt op je concurrenten. Ik zie namelijk zoveel ondernemers hun uiterste best doen om zichtbaar te zijn. Die consistent content maken maar totaal gefrustreerd zijn, omdat ze geen klanten en volgers krijgen.

Het ding is.. content maken is niet zomaar iets. En daar vergissen de meeste ondernemers zich in. Een leuke video hier, een foto van jezelf met een leuk verhaaltje daar. Nope! Dat werkt niet. Er is VEEL meer nodig.

Content = marketing. Zonder goeie (content)marketing, geen klanten.

Wat je allemaal gaat leren in deze training?

- Welke 11 contentfouten je NIET moet maken, zodat je niet je kostbare tijd zit te verspillen aan content die niet werkt
- Hoe je jouw Insta-profiel ONWEERSTAANBAAR maakt zodat jouw ideale klant niet weet hoe snel ze op de volgknop moet klikken
- Hoe je bingewatchwaardige Reels maakt waar mensen GEEN genoeg van krijgen zodat ze sneller klant bij je te worden
- Hoe je door meer verhalen te vertellen in je stories TROUWE volgers & klanten krijgt

Het mooie van alles:

Je krijgt toegang tot deze Insta Power Training voor een BELACHELIJK lage prijs van **17 euro** ex BTW. Plus: je krijgt ook nog eens de 30 dagen Power Contentkalender er cadeau bij t.w.v. 25 euro.

Deze training is natuurlijk veel meer waard dan deze lage prijs, hij kost eigenlijk 64 euro. Maar dit is mijn "instaproduct" zodat je op een mega laagdrempelige manier kennis met mij en mijn manier van coachen kunt maken.

Als je alles op de juiste manier toepast uit de training, zal je zien dat je gemakkelijker veel meer volgers én potentiële klanten kunt aantrekken.

De training is super praktisch en bevat 4 videomodules met bijbehorende opdrachten, je kunt alles dus meteen toepassen.

Start gelijk met deze training die al gevolgd is door meer dan 400 kennisonderneemsters.



Eline, die vrouwen helpt met menstruatieklachten, zei het volgende:

"Zojust alle video's bekeken en ik wil je bedanken! Ik begrijp Instagram nu veel beter en ga me volop laten zien. Ik kan zoveel vrouwen helpen en ben er nu klaar voor om er vol voor te gaan! Dank je wel!"



De inhoud van deze Contentkalender is auteursrechtelijk beschermd en mag niet openbaar worden gemaakt, worden gekopieerd of gedeeld zonder vooraf schriftelijke toestemming van Sanne de Groot.

info@poweredbysanne.nl

www.poweredbysanne.nl