

JOUW AANBOD VERKOCHT IN 5 STAPPEN

HET E-BOOK



Barbara Brommer

Contents

Wat ga je in dit E-book leren?	3
Focus	4
De 5 stappen	5 - 14
Hoe verder na de 5 stappen?	15
Extra tips	16
Tot slot en dankwoord	17
Over Barbara Brommer	18

Wat ga je leren in dit e-book?

Je kent vast de befaamde ondernemersuitspraak: *'sell them what they want, give them what they need.*

In dit e-book ga je ik zeker geven 'what you need én ik geef je ook 'what you want'. Namelijk een duidelijk stappenplan om jouw aanbod te verkopen. Zodat je helderheid en duidelijkheid voelt in wat je gaat doen en zodat je dat met een duidelijk afgebakende tijdsbesteding kan doen.

Klinkt goed toch?

De 5 stappen die ik in dit e-book met je doorneem, helpen je praktisch op weg. Wat je daarbovenop nog nodig hebt is het volgende:

FOCUS.

Dus ook even kort aandacht voor focus op de volgende pagina.



- BARBARA BROMMER

HEEL BELANGRIJK..

FOCUS

Het is heel makkelijk als ondernemer om met 20 dingen tegelijk bezig te zijn. Heel logisch ook, want als ondernemer zijn er veel dingen om aan te denken. Maar als het op jouw aanbod verkopen aankomt, dan doet dat er niet toe.

Als je jouw aanbod wilt verkopen, dan wil je focus. HYPERFOCUS.

Focus op een concreet doel, dat duidelijk en behapbaar is. Dan, stap voor stap, ga je jouw verkoopdoel behalen.

Dus neem even de tijd om op te schrijven wat jouw #1 doel is. Zorg dat het één ding is voor nu. Bijvoorbeeld, *mijn online cursus over goed slapen verkopen* of *mijn kennissessie over e-mailmarketing 5 keer verkopen*. Maak je niet druk, alle andere dingen die je wilt doen komen vanzelf aan bod. Hou het voor nu simpel met één doel.

Schrijf hieronder jouw focus doel voor de komende maand:

Dan gaan we verder met de 5 stappen om het doel te behalen.

In 5 stappen jouw aanbod verkopen

- 1 DE KLANT KAN JOUW AANBOD AFNEMEN
- 2 STEL EEN LIJST VAN TEACHING TOPICS OP
- 3 KIES EEN TEACHING TOPIC (T.T.)
- 4 CONTENT CREËREN VOOR JOUW T.T.
- 5 CONTENT MAKEN EN ONLINE ZETTEN

De klant kan jouw aanbod afnemen

Om jouw Social Media en alle andere verkoop effort die je doet nut te geven, is het belangrijk dat jouw klant jouw aanbod af kan nemen. Als je dit al zover hebt, check de box onderaan deze pagina en ga naar stap 2. Als dat nog niet zo is, verzin dan de makkelijkste manier waarop je dat voor elkaar kan krijgen.

Wil je een gratis kennismakingsgesprek verkopen? Maak een Calendly of Google Meet link aan.

Wil je jouw cursus beschikbaar stellen, werk met verborgen YouTube linkjes en een e-mail als jouw platform nog niet af is.

Heb je nog geen website? Ga die niet eerst maken! Zorg dat je een andere, snelle, makkelijke manier verzint om jouw aanbod nu beschikbaar te maken.

Schrijf hieronder op hoe je dit zo makkelijk mogelijk gaat doen.

Kom je er niet helemaal uit? Stuur me gerust een mail via barbara@barbarabrommer.com of DM. Wie weet kan ik je met een simpel bericht verder helpen.

Check, mijn aanbod staat klaar

Stel een lijst van Teaching topics op

Teaching Topics (T.T.) zijn de onderwerpen waarmee jij aan de slag gaat in jouw aanbod. Ben je een lifestyle coach dan gaat dat bijvoorbeeld over voeding, slapen, bewegen, ademen, etc. Geef je FaceYoga dan gaan jouw teaching topics over minder rimpels, een strakkere kaaklijn etc. Gaat jouw aanbod al over de strakkere kaaklijn, dan gaan de T.T. die je opschrijft specifieker over de strakkere kaaklijn en wat jij daarover kan vertellen.

Let op(!) je wilt dat het wel een algemener onderwerp blijft. Dus jouw T.T. voor de strakkere kaaklijn is:

- ✓ een ontspannen kaak.
- ✓ de anatomie van de kaak
- ✓ lichaamshouding en invloed op de kaak
- ✗ ontspan jouw kaakbewust minstens 5 minuten per dag.
(te specifiek)

Dit proces is puur voor jezelf, zodat jij jouw werkzaamheden kadert terwijl je met een gefocust doel aan de slag gaat. We gaan dus Teaching Topics opschrijven, waar we mee gaan werken. Dat doen we niet voor de klant, we doen dat voor onszelf.

Zodat:

- 1) Als we content gaan maken en proberen te bedenken wat we gaan creëren, we dat met focus (voor onszelf) doen.
- 2) De content die we maken ons aanbod ondersteunt en geen losse flodders zijn.

Check volgende pagina voor vervolg stap 2



Kies een Teaching Topic

In deze stap gaan we een Teaching Topic kiezen, waar we mee gaan werken. Kies een teaching topic uit je lijst. Het maakt niet uit welke. Begin bijvoorbeeld met de eerste op je lijst of met degene waar jij het meest blij van wordt.

Schrijf de gekozen Teaching Topic op:

Daarnaast wil je ook een tijd toekennen voor hoe lang je de Teaching Topic wilt gebruiken als jouw inspiratie bron. Misschien wil je dat één week lang doen, of wil je dat 5 posts doen.

Het idee met de tijdsperiode van de T.T. is dat voor deze periode jij precies weet welke content je maakt en weet dat die bijdraagt aan jouw aanbod. Als je bijna dagelijks post, wil je misschien maar een week doen met één T.T. voordat er te veel nadruk op komt te liggen. Als je maar 2 of 3 keer per week iets post, kan dat wel 2 weken zijn.

Je denkt nu misschien, maar dan denken mijn volgers dat ik alleen maar daar over praat. Maar meestal zien volgers van de 5 posts maar 1 of 2. Het zal voor hen dus niet zo voelen en jou geeft het veel duidelijkheid en inspiratie.

Zet de tijdsperiode neer:



Check, ik heb gekozen voor onderwerp en periode

Content creëren voor jouw Teaching Topic (1/3)

Nu we weten waar we content over gaan maken dankzij de Teaching Topics, is het belangrijk dat we echt waarde gaan maken. Als klanten je leren kennen willen ze als allereerste weten:

Wat levert het mij op?

Pas daarna zijn ze geïnteresseerd in wat jij aanbiedt. En pas daarna in wie jij bent en waarom jij doet wat je doet. Dus jouw content gaat als eerste jouw klant waarde bieden.

Dit is hun eerste moment van contact met jou. Dit is jouw kans om ze omver te blazen! Doe dat dan ook. Zorg dat je content maakt die echt waarde heeft voor je klant en die gelijk impact maakt. Het liefst impact waarmee je laat zien welk verschil jij voor ze maakt als ze met jou gaan werken.

Bring your A-game from the start.

Wees niet bang om waarde weg te geven. Soms hoor ik ondernemers zeggen dat ze hun kennis niet gratis weg willen geven. Maar als er nu 800 mensen zijn die jouw post zien, terwijl jouw doelgroep wel uit 25.000 of 100.000 mensen bestaat, dan is dat getal die de waarde nu ziet, verwaarloosbaar. Wat je wel doet is een onuitwisbare indruk op ze maken! Als iemand vraagt hoe ze een bepaalde resultaat hebben behaald, dan antwoorden ze vol enthousiasme jouw naam.

Check volgende pagina voor vervolg stap 4




Content creëren voor jouw Teaching Topic (2/3)

Hoe creëer je content van waarde? Denk hierbij aan de volgende onderwerpen:

- Praktische tips die direct een verschil maken
- Mindset tips die jouw klant aan het denken zetten
- Een oefening die ze kunnen doen
- Een ervaring van andere mensen (zodat ze een beeld krijgen van wat jij aanbiedt voor hen kan doen)
- Jouw eigen verhaal om te vertellen hoeveel impact het heeft gemaakt op jou
- Veel voorkomende valkuilen en hoe die te voorkomen
- Een inspirerende quote en hoe jij die toepast
- Mythe ontcrachten die jouw doelgroep vaak gelooft
- Achter de schermen kijkje
- Wist-je-dat feit
- Beantwoorden van een vraag van je doelgroep over het T.T.
- Stap-voor-stap uitleg van methode of proces die je gebruikt
- Boek, tool, resource of inspirerend persoon die jij aanbeveelt en waarom

Neem jouw T.T. in gedachten en creëer posts met inspiratie van deze onderwerpen. Ook ChatGPT kan hierbij je beste vriend zijn. 7 ideeën van de lijst hierboven zijn met dank aan ChatGPT nadat ik de eerste 5 had ingevuld en gevraagd had de lijst aan te vullen.

 Extra tip: volg een aantal marketing experts en kijk wat zij posten. Spin hun aanpak naar jouw eigen T.T. Niet klakkeloos kopiëren!

Check volgende pagina voor vervolg stap 4



Content maken en online zetten (1/2)

We hebben nu alles doorlopen om jouw aanbod online te zetten, na te denken over de content die je gaat maken en hoe je kan starten met waardevolle content creatie ter promotie van jouw aanbod. Nu is het tijd om die content ook daadwerkelijk te gaan maken en online te zetten.

Voor mij werkt het het beste als ik inplan wanneer ik de content ga maken en wanneer ik het online ga zetten. Vind je het moeilijk om het daadwerkelijk te gaan doen? Doe het als allereerste op je dag en zorg dat je daarna pas in andere afleidingen duikt. Zo weet je zeker dat het gebeurt.

Geef jezelf ook een eindtijd. Zorg dat je niet de hele ochtend bezig bent met 1 post, dan maak je het te moeilijk voor jezelf en dan klopt de tijdsinvestering niet met wat het oplevert. Tenzij je iets creëert wat 10 nieuwe klanten oplevert..

Plan het nu gelijk in.

Vul hieronder de momenten in waarop jij de content gaat maken en online gaat zetten:

Check volgende pagina voor vervolg stap 5



Content maken en online zetten (2/2)

Tot slot wil je nadenken over promotie. Het is leuk dat je waardevolle content maakt, maar een actieve call to action is ook belangrijk. Zorg dat je bij het maken van de content die zich daarvoor leent een aanvullende call to action maakt.

Je geeft bijvoorbeeld 3 praktische tips en zegt als afsluiter: wil je nog meer van zulke handige tips over jouw aanbod verkopen? In mijn cursus vind je nog 5 extra tips én leer ik je de ultieme manier om jouw aanbod binnen een maand te verkopen.

Of

Ik weet zeker dat je hiermee al het verschil gaat merken. Wil je dat ik meedenk met hoe je dit toe kan passen? Plan een gratis kennismaking in en dan help ik je gratis op weg..

Zorg dat je bij elke 5 posts minstens 2 keer naar jouw aanbod verwijst.

Bij welke content kun je een vloeiende verwijzing naar jouw aanbod maken en hoe? Schrijf het hieronder op:



Check, ik heb een plan om de content te maken en online te zetten

Hoe verder na de 5-stappen?

Je kunt de 5 stappen zo vaak herhalen als je wilt!

Ga simpelweg naar de volgende Teaching Topic op je lijst zodra je de afgesproken periode voor één Teaching Topic hebt bereikt en herhaal de stappen uit dit plan.

Dan kijk je weer welke content je daarvoor wilt maken en zo hoeft je er weinig over na te denken en zorg je dat jouw content toch waardevol en impactvol is voor jouw klant en voor jouw aanbod!

Consistentie en doorzettingsvermogen doen de rest.

Als je op een gegeven moment door de lijst met Teaching Topics heen bent, dan ben je waarschijnlijk ook minstens hetzelfde aantal weken verder. Dus stel je hebt 6 onderwerpen, dan ben je waarschijnlijk ook weer 6 weken verder. Hoog tijd om weer over teaching topic #1 te praten.

Natuurlijk heb je ook nog andere ambities. Ik weet zeker dat juist als je dit plan zo simpel mogelijk implementeert, je voldoende tijd overhoudt voor de andere dingen die je wilt doen, zonder dat je focus verliest op het verkopen van jouw aanbod.

Dan kun je met een gerust hart verder met je website afmaken, of je cursus platform vormgeven, of een volgende online cursus maken, etc.

BONUS!

Extra tips

Schrijf ideeën voor nieuwe Teaching Topics op

Het is heerlijk om een lijst met onderwerpen te hebben. Eeuwig door dezelfde 5 onderwerpen rouleren is niet het meest inspirerende. Terwijl je werkt met je klanten of jezelf weer in nieuwe onderwerpen verdiept, doe je nieuwe ideeën op voor Teaching Topics die je kunt toevoegen. Zorg dat je ze toevoegt aan de lijst!

Bulk creëren

Dit is een e-book om je te inspireren. Als jij liever voor de hele maand vooruit plant en zo voor de hele maand weet wat je wilt doen. Doe dat dan! Voor sommige mensen werkt het beter om één keer te gaan zitten en alles te doen voor één maand. Anderen willen meer week-tot-week controle. Doe zoals bij jou past!

ChatGPT

ChatGPT heeft een geheugen functie die je aan kan zetten. Als je vervolgens jouw ideeën en posts invoert in ChatGPT, kun je na een aantal keer vragen of ChatGPT je kan helpen brainstormen om meer in dezelfde stijl te bedenken over onderwerp X. Of als je weer bij Teaching Topic 1 bent, ChatGPT aanvullende suggesties heeft.

Voorbeeld van een ingevuld E-book

In mijn volgende mail stuur ik je een voorbeeld toe van hoe ik het E-book heb ingevuld. Dan kun je dat ter inspiratie gebruiken mocht je vastlopen. Stuur me ook altijd een bericht of mail als je vastloopt, wie weet kan ik je met een simpel bericht helpen.

BEDANKT DAT JE HET E-BOOK HEBT GELEZEN

Tot slot en dankwoord

Ik vind het een hele eer dat je het tot hier hebt gehaald. Ik hoop dat je er iets uit hebt gehaald wat voor jou werkt. Sterker nog, ik hoop dat je de informatie gebruikt om een plan te maken dat zo goed mogelijk bij jou past en als ik daaraan heb mogen bijdragen dan ben ik daar heel dankbaar voor.

Bedankt voor je vertrouwen. Weet dat je me altijd kan bereiken via barbara@barbarabrommer.com of via een DM.

Laat me vooral weten wat je hiervan vond en of je nog iets mist of een aanvulling hebt of een vervolg wilt zien. Ik vul dit document graag aan met manieren die voor anderen werken. Als jij nog een gouden tip hebt die ontbreekt, stuur het me toe, hopelijk kunnen we er zoveel mogelijk andere mensen mee helpen.

DM me of stuur me een mail op barbara@barbarabrommer.com.



- **BARBARA BROMMER**



EVEN VOORSTELLEN..

Barbara Brommer

In 2018 begon mijn ondernemersreis. Samen met Rowan Nijboer richtte ik Nijboer Beleggingen op en gingen we beleggingstrainingen aan particulieren verkopen. Rowan als expert en ik deed de ondernemerstaken op de achtergrond, zoals de website bouwen, alle software uitzoeken en klaarzetten, de bedrijfsstrategie, etc.

We begonnen met een losse beginnerstraining, waar we al vrij snel veel enthousiasme voor kregen. Dus bouwden we een website, maakten we de eerste beleggingspodcast van Nederland, en ontwikkelden we het bedrijf steeds verder.

We bereikten prachtige ondernemersdoelen. Zoals het in dienst nemen van onze eigen geweldige werknemers, het publiceren van een boek, 1 miljoen luisteraars naar de podcast, een community met een paar duizend enthousiaste beleggers, winst van meer dan €100.000,- enzovoort.

Bovendien had ik mijn eigen grootste droom waargemaakt. Locatie onafhankelijk werken. We hebben uiteindelijk gewerkt vanuit Portugal, Tenerife en Amerika.

Als student heb ik bedrijfskunde gestudeerd in Groningen aan de RUG. Toen ik mijn Master had afgerond kwam ik er al vrij snel achter dat ik me in het corporate leven als een mier in een mierennest voelde (niet op een goede manier). Ik miste het gevoel dat ik impact maakte met wat ik deed. Vanaf toen raakte ik geïnteresseerd in ondernemen, maar ook in persoonlijke ontwikkeling.

In 2020 rondde ik mijn NLP Master Practitioner af, oftewel, de studie van succes. De skills die ik daar had geleerd, samen met de ondernemersskills die ik leerde, vormden een gouden duo.

Naast Nijboer Beleggingen deed ik business coaching voor een select aantal ondernemers. Sinds de wegen van mij en Rowan in 2022 zijn gescheiden, focus ik me volledig op business coaching.

Mijn kracht ligt in een combinatie van aanvoelen waar je op vast loopt als persoon en je de tools geven om dat op te lossen. Als ook om je business strategisch te begeleiden in je volgende stappen.

