



LET'S MAKE MONEY

Door FRANCIEN VAN DEN BOOMEN

WERKBOEK
DAG 5

LET'S MAKE MONEY

WAT IS WARE OVERVLOED?

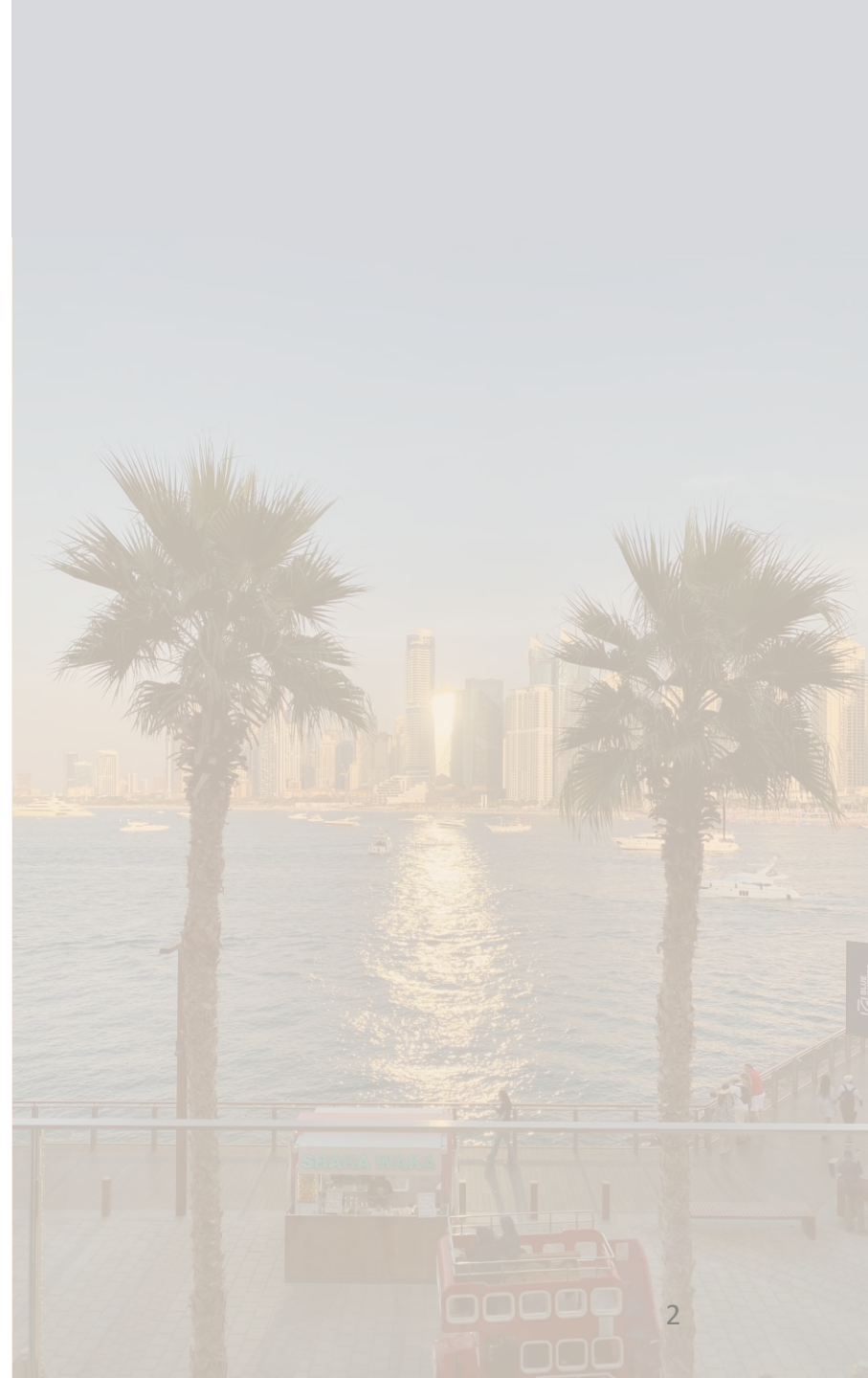
Ware overvloed is de gave om het verschil te maken in de levens van anderen. Je gaven en talenten gebruiken om een ander gelukkig te maken is het mooiste en grootste cadeau dat je hebt gekregen van het Universum. Dat is jouw service voor de wereld!

Als je in overvloed leeft doe je 2 dingen:

1. Als het goed gaat geef je hulp
2. Als het slecht gaat vraag je hulp

Zoek een leraar of mentor en wees zelf een leider en een gids. Het is de cirkel van ik geef en ik ontvang. De stroom van geld. Deel jezelf. Doe niet alles zelf, zoek mensen die met jou resoneren. Je moet zelf leven, leren, groeien en ontwikkelen, maar je hoeft het niet allemaal alleen te doen.

Het maken van je Let's make Money Plan is jouw verantwoordelijkheid. Maar het bereiken van je doelen is altijd in co-creatie met anderen.



DAG 5

PERSOONLIJKE AANTEKENINGEN
IN DE OCHTEND

LET'S MAKE MONEY



LET'S MAKE MONEY

CO-CREATIE

Een voorbeeld van een co-creatie met anderen. Laten we zeggen dat ik bijvoorbeeld 100 vrouwen in de MB Experience wil hebben.

Hoe graag ik ook honderd vrouwen in de MB Experience wil hebben. Dat doel is een co-creatie ervaring met jou. Wil jij meedoen aan de MB Experience? Het maakt niet uit hoe graag ik wil dat je deelneemt aan de MB Experience. Het gaat om jou. Dus als je denkt: nou Francien, je weet dat ik van je hou en ik hou van Let's make Money, maar de MB Experience is niet voor mij. En daar kan ik dan niets aan doen.

Het kan mijn doel zijn maar er is geen enkel plan dat ik kan volgen waardoor het goed voor jou voelt om deel te nemen aan de MB Experience. En als je denkt: oh mijn god, ik doe mee! Dan hoef ik maar heel weinig te doen. En als je denkt: oh, ik heb vragen, dan kan ik op basis van mijn plan helpen, maar uiteindelijk is het een co-creatie.

KANSEN EN MOGELIJKHEDEN

Dit is een tijd van kansen en mogelijkheden. Word je bewust dat er mensen op jou aan het wachten zijn. Mensen die jouw bijzondere gaven en talenten nodig hebben om een urgent probleem op te lossen, ontzorgd te worden of om te groeien en zich verder te ontwikkelen.



Op dag 5 gaan we dieper in op hoe jij waarde kunt creëren. Welk urgent probleem kun jij oplossen?
Welke geïnspireerde acties kun jij ondernemen waardoor je klant bereid is geld te investeren in jouw oplossing, dienst of resultaat?

Word je bewust van jouw toegevoegde waarde. Hoe kun jij helpen bij de oplossing van hun probleem? Wat kun jij doen om de pijn te verlichten? Hoe kun jij ondersteunen bij het manifesteren van dromen, wensen en verlangens?

Welke resultaten levert jouw dienst op? Wat kan je doen om je ideale klant waarde te geven?
Waar zit jouw ideale klant op te wachten? Wat is het verlangen van je klant? Wat is de pijn van je klant?

Tune in op je klant en leef je in. Schrijf een Magic Mail waarbij jij jouw klant een aantrekkelijk gratis aanbod doet. Stem je helemaal af. Jij kent het verlangen, de droom en de pijn. Jij weet precies wat die klant nodig heeft.

“



DE AFFIRMATIE VOOR VANDAAG

“ IK BEN OVERVLOED ”

”



H U I S W E R K

Schrijf een Magic Mail voor je ideale klant

