

De "Hou Van Ze"-Lijst

Neem de tijd om te brainstormen, jouw aantekeningen door te nemen of e-maillijsten door te kijken om te zien wie in jouw netwerk de afgelopen jaar interesse heeft getoond om met jou samen te werken.

Het kan dat dit terloops is geweest ("O, ik zou ooit met je moeten werken" tot "Ik wil met je werken, maar ik ben nog niet helemaal klaar") of met nog meer interesse ("Laten we een tijd afspreken om te praten over samenwerken"). Via e-mail, mondeling of doorverwijzing van derden.

Noem al deze mensen op het werkblad op de volgende pagina. Dit kunnen ook de mensen zijn die je hebt ontmoet, maar die zich om welke reden dan ook nooit hebben aangemeld.

Vul het werkblad met potlood in en bewaar het ALTIJD op je bureau. Dit zal een van jouw belangrijkste documenten zijn om te gebruiken om klanten te krijgen. Het gaat erom prioriteiten te stellen en te focussen op het "laaghangende fruit" in plaats van het wiel opnieuw uit te vinden.

Dan is het jouw taak om van HEN TE HOUDEN, totdat ze een klant worden! Misschien denk je nu dat dit niet zal werken omdat het zo simpel is, maar het werkt echt... de "Hou Van Ze"- Lijst

"Gewoon inchecken"-script

Dit is wat je gebruikt om via e-mail, telefoon of zoom in te checken bij prospects:

"Hi _____,

Ik wil gewoon even kijken hoe het met je gaat want ik zat laatst weer aan je te denken en vroeg me af hoe het er nu voor staat. Ik herinner me dat je interesse toonde om meer klanten aan te trekken. Waar sta je in je proces? Hoe kan ik helpen?

Zou het zinvol zijn dat we even contact hebben om te kijken of ik je wat sneller en efficiënter kan helpen? Ik heb later deze week wat tijd om te praten. En jij, ben je vrij om deze week een paar minuten te chatten?

Liefs,
Francien

P.S. Als het niet het juiste moment is, is dat helemaal prima. Geen haast van mijn kant, ik ben hier wanneer je me nodig hebt."

OPDRACHT

Jouw beurt.
Wat zou jij zeggen?

De e-mail 'Ter voorbereiding op ons gesprek'

Het is absoluut noodzakelijk dat jouw prospects zich voorbereiden op Het Kennismakingsgesprek voordat ze met jou praten.

Dit is de e-mail die je ze stuurt zodra het gesprek is ingepland:

"Hallo _____,

Heel erg bedankt voor het maken van de afspraak. Ik ben blij dat we vandaag contact hebben gehad en ik kijk uit naar ons kennismakingsgesprek op ____ om _____.

Om onze tijd tijdens het kennismakingsgesprek nog efficiënter en waardevoller te maken. zodat we ons 100% op JOU kunnen concentreren, stel ik het volgende voor:

1) Als je dat nog niet hebt gedaan, lees dan het blad "Interview met Francien" op (link naar interview). Het is een zeer uitgebreide doorloop van de vele vragen die je mogelijk hebt, met gedetailleerde antwoorden op de meest gestelde vragen. Lees dit in zijn geheel nog even door.

2) Lees de testimonials van mensen die met mij gewerkt hebben (link naar de pagina met testimonials). Ze geven je een heel duidelijk idee van de ervaringen van mijn klanten met onze samenwerking, de Manifesteer Business Academie (MBA) en mijn KlantenMagneet Systeem.

3) Stuur me voorafgaand aan ons gesprek via de mail de antwoorden op de volgende vragen:

- Hoeveel klanten heb je?
- Hoeveel klanten wil je/heb je nodig?
- Hoeveel is elke nieuwe klant je waard in termen van omzet (gemiddeld)?
- Wat doe je momenteel om je bedrijf op de markt te brengen?
- Welke obstakels, uitdagingen en worstelingen kom je regelmatig tegen?
- Wat wil je over 12 maanden vanaf vandaag zien gebeuren? (realistische doelen, maar wel een beetje stretchen)

Ik spreek met je via Messenger Video Call op het moment van onze afspraak. Ik kan niet wachten om meer over jouw situatie te horen en te kijken of ik je kan helpen. Nog één ding: stuur me een kort antwoord om me te laten weten dat je dit hebt ontvangen.

Bedankt!

Liefs,
Francien"

Het "Interview Met Jezelf"- document

Door een "Interview Met Jezelf"- document te maken, kunt je je prospects voorbereiden op het moeiteloos sluiten van de verkoop. In dit document geef je van tevoren antwoord op alle mogelijke bezwaren en informeer je je potentiële klant hoe je werkt.

Dit document doet het zware werk voor jou en bespaart je tijd om met liefdevolle aandacht de verkoop te sluiten.

Dit "Interview Met Jezelf" gaat je veel werk uit handen nemen zodra het tijd is om de verkoop te sluiten.

Hier zijn de vragen die je gaat beantwoorden om je eigen "Interview Met Jezelf" voor jouw website en verkoopmateriaal te creëren. Maak je eigen voorbeeldvragen met behulp van de vragen die ik zelf gebruik voor mijn Manifesteer Business Academie MBA en het KlantenMagneet Systeem™:

- Hoe lang doe je wat je doet en hoe ben je erin geslaagd een KlantenMagneet Expert te worden?
- Wie zijn jouw klanten precies?
- Werkt het wel als je nog niet met mensen in mijn vakgebied hebt gewerkt?
- In welk opzicht verschil jij van andere "businesscoaches"?
- Met wat voor mensen/professionals werk je het beste en wat wordt er van mij verwacht?
- Voor wat voor soort professional gaat dit programma NIET werken?
- Wat is het KlantenMagneet Systeem™ precies?
- Werkt dit echt?
- Welke resultaten kan ik verwachten?
- Kan ik contact opnemen met een aantal van jouw voormalige klanten om te zien hoe het is om met jou samen te werken?
- Hoe snel kan ik resultaten verwachten?
- Hoe kan ik zelf zorgen dat ik in recordtijd gegarandeerd meer klanten krijg?
- Zal ik de investering die ik in dit coachingstraject heb gestoken terugverdienen?
- Hoe gaan we samenwerken en wat houdt het programma in?
- Hoe lang duurt het programma?
- Komen mensen ooit weer terug?
- Hoe zien jouw coachingprogramma's eruit?
- Oké, ik weet welk programma ik wil. Hoe gaan we aan de slag?
- Als ik niet zeker weet of ik er klaar voor ben, hoe kan ik tegen lage kosten jouw werk uitproberen om te zien of dit de juiste oplossing voor mij is?
- Ik heb een gezin en een druk leven. Hoewel ik graag meer klanten wil, heb ik niet veel tijd over. Hoeveel tijd heb ik hiervoor nodig?
- Oké, ik ben klaar om dit voor mezelf te doen, maar ik heb een paar aanvullende vragen. Kan ik jou bellen?

De volgende pagina's bevatten het "Interview met Francien" dat ik heb gemaakt toen ik begon met de Manifesteer Business Academie (MBA) en het KlantenMagneet Systeem™ ontstond. Dit is een onderdeel van het proces van "De Verkoop Sluiten"

Hoe lang doe je wat je doet en hoe ben je een Mentor voor Mindset, Manifestatie & Marketing geworden?

Om deze vraag te beantwoorden, is het waarschijnlijk het beste dat ik een bepalend moment en het resulterende 'meeslepende verhaal' met je deel. Het verhaal dat me heeft gebracht waar ik nu ben, waarbij ik mensen zoals jij coach bij wat ze precies moeten doen om te manifesteren wat ze willen en consistent nieuwe goed betalende klanten aan te trekken.

Dat beslissende moment in mijn leven vond plaats eind 2002. Een paar jaar daarvoor had ik mijn corporate baan bij een grote bank opgezegd en was ik vanuit onze grote witte villa in Oosterbeek met 3 kleine kinderen begonnen met het geven van kookworkshops. Ik kreeg meteen klanten, maar niet zoveel als ik nodig had om echt door te pakken en te groeien.

Die bewuste ochtend, ik weet het nog goed, schreeuwde ik boos en geïrriteerd tegen mijn kinderen: "Schiet op met die jasjes! Waar is je tasje? Trek je schoenen aan!" Ik moest nog inkopen doen, de was draaien, opruimen en daarnaast nog een kookworkshop voorbereiden.

Mijn jongens, zwaar onder de indruk van mijn geschreeuw, werkten heel stil en teruggetrokken door aan hun taken. Mijn dochter Anne echter, destijds vijf jaar, ging voor mij staan en zei: "Mamma, ik ben een beetje bang van jou".

Boem! Dit was mijn wake-up call! En ik dacht: "Wat ben ik aan het doen?! Wat een stress en onrust! Zo wil ik niet verder!" Na deze wake-up call bracht ik de kinderen naar school en belde mijn man. Hij zat stilletjes naar me te luisteren en nadat ik alles had uitgelegd, zei hij: 'Francien, als er één ding is dat ik van je weet, is het dat als je iets wilt, er niets is dat je ervan weerhoudt het te krijgen. Bedenk dus hoe jij kunt krijgen wat je wilt en ga het dan doen."

Op dat moment beloofde ik mezelf om me onder te dompelen in alles wat te maken had met persoonlijke groei, een business bouwen en klanten aantrekken.

Ik las elk zelfhulpboek en verdiepte me in verdienmodellen en marketing. Ik volgde high performance leaderships- en coaching opleidingen en besloot een expert te worden op het gebied van mindset en marketing.

Ik regelde hulp in de huishouding en een kinderoppas en binnen een jaar had ik wekelijks mijn kookworkshops gevuld.

Tijdens dit proces had ik een openbaring! Wat ik het MEEST leuk vond aan mijn bedrijf was eigenlijk het ondernemen en de marketing. En niet eens zozeer om mijn klanten te leren hoe ze lekkere tapas hapjes of sushi konden maken.

Al snel hoorden collega-ondernemers van mijn succes en vroegen me: "Francien, hoe krijg je je workshops vol? Hoe heb jij jouw business gebouwd? Wat doe ik verkeerd? Kun je me helpen?"

Ik gaf ze twee of drie dingen te doen en zei dat ze me binnen een paar weken moesten bellen om te vertellen hoe het ging. Vrijwel elke keer belde een collega-ondernemer me een paar weken later terug en zei: "Hoera! Ik heb een nieuwe klant!! Yes! Het werkt, ik heb weer €500 verdiend!"

Sindsdien heb ik mezelf beloofd om vrouwelijke ondernemers te helpen met het bouwen van hun business. Om ze te helpen in recordtijd meer klanten te krijgen via mijn workshops, online business opleidingen, mindset retraites en VIP dagen.

Sindsdien heb ik met duizenden vrouwen gewerkt en voor talloze groepen gesproken. En ik heb de Manifesteer Business Academie (MBA), de Spirituele Ondernemersschool (SOS) en het KlantenMagneet Systeem™ (KMS) gecreëerd.

Het KlantenMagneet Systeem™ is een reeks van 10 belangrijke stappen die elke vrouwelijke ondernemer kan toepassen om in recordtijd meer klanten te krijgen.

Wie zijn jouw klanten precies?

Ik werk met mensen zoals jij die een bedrijf of praktijk willen bouwen en echt goed zijn in wat ze doen. Ze hebben echter nooit precies geleerd hoe je een succesvol bedrijf bouwt, klanten aantrekt en systemen opzet om ALTIJD klanten aan te trekken. Dat gezegd hebbende, de beroepen waarmee ik heb gewerkt, beslaan het hele spectrum.

High Performance Coaches
Leraren
Personal Trainers
Beeldend Kunstenaars
Fotografen
Binnenhuisarchitecten
Business Coaches
Loopbaanadviseurs
High Performance Coaches
Mediums
Massagetherapeuten
Schoonheidsspecialisten
Hormoonexperts
Consultants
Docenten
Virtuele assistenten
Communicatieadviseurs

Personal Shoppers
Holistische Gezondheidsadviseurs
Aromatherapeuten
Adviseurs
Advocaten
Professionele Organisateurs
Life / Personal Coaches
Therapeuten
Mediators
Marketing Consultants
Yogadocenten
Nagelstylisten
Spirituele Coaches
Organisatieadviseurs
Copywriters
Eventplanners
Trainers

Werk het wel als je nog niet met mensen in mijn vakgebied hebt gewerkt?

Ik heb met honderden klanten gewerkt in een breed scala van beroepspraktijken en bedrijven. Hoogstwaarschijnlijk heb ik met mensen in jouw vakgebied gewerkt. Toch moet ik met je delen dat als ik dat niet heb gedaan, je niet in het nadeel bent, integendeel.

Dit is waarom: mensen in jouw vakgebied doen waarschijnlijk ALLEMAAL dezelfde dingen om nieuwe klanten aan te trekken. Ik denk dat dit voor veel herhaling zorgt. Wat mijn huidige en voormalige klanten buitengewoon nuttig vinden, is dat ik een geheel nieuw perspectief aanbreng in hun proces van klanten aantrekken. Ik geef ze tools waar ze in hun vakgebied nog nooit van gehoord hebben. Hierdoor vallen ze op in een overvolle markt en trekken zij nieuwe klanten aan.

Waarin verschil jij van andere "businesscoaches"?

IK werk ALLEEN met eenmanszaken en kleine bedrijven. Met andere woorden, ik overleg niet met mensen in middelgrote of grote bedrijven en ik ben geen echte coach. Ik verwijs die bedrijven door naar andere coaches.

Wat dat voor jou betekent, is dat ik erg gefocust ben op alles wat werkt voor vrouwelijke ondernemers met een eenmanszaak of bedrijf met weinig medewerkers. Omdat mijn focus erg smal is, krijg je bij mij no-nonsense, onverdunde expertise over wat werkt voor zelfstandige vrouwelijke ondernemers. Ik ben gewoon een expert op dit gebied geworden en daarom hebben mijn klanten geweldige resultaten. En ik gooi er nog een gezonde dosis compassie, humor en aanmoediging in en dat werkt ALTIJD!

Met wat voor mensen/professionals werk je het beste en wat wordt er van mij verwacht?

Mijn workshops, programma's en opleidingen zijn gemaakt voor mensen die echt serieus werk willen maken van en super enthousiast zijn over meer geld verdienen en goed betalende klanten aantrekken.

Voor intuïtieve vrouwelijke ondernemers die helemaal klaar zijn met stress, onrust en 's nachts zwetend wakker worden. Die willen weten: "Hoe krijg ik mijn workshops vol? Hoe krijg ik goed betalende klanten? Hoe kan ik snel geld verdienen?"

Mijn workshops, programma's en opleidingen zijn voor jou gemaakt om binnen een paar maanden (soms weken!) systemen op te zetten, waarmee je uiteindelijk meer geld verdient en alle klanten krijgt die je nodig hebt. Dus wacht geen drie, vier of veel meer jaren, die volgens een conservatieve schatting nodig zijn om je bedrijf bloeiend of je praktijk vol te krijgen.



Omdat ik zelf een high performer ben, sta ik erom bekend het beste samen te werken met andere goed presterende doorzetters die helemaal klaar zijn om aan het werk te gaan. Ik werk het liefst met mensen die gewoon willen weten welke stappen ze moeten nemen om meer geld te verdienen en klanten te werven.

Bedenk dat wat je met mij gaat doen een actie-leer-proces is. Er wordt van jou verwacht dat je serieuze en consequente maatregelen neemt. Geen excuses meer, gewoon een heel andere manier van denken met volledige ondersteuning. Terwijl je ongelooflijk opwindende doelen bereikt: meer geld, goed betalende klanten, consistent en in recordtijd.

Voor welke ondernemers gaat dit programma NIET werken?

Weet alsjeblieft dat ik erg selectief ben in met wie ik werk. Ik ben toegewijd aan mijn klanten. Ik kies ervoor om mensen die niet geschikt zijn voor mijn programma's (voorzichtig) weg te sturen. Ik weet dat zij niet de resultaten zullen krijgen waarvoor ze zich zouden hebben aangemeld. Het zou gewoon niet eerlijk zijn voor hen.

De MBA met het KlantenMagneet Systeem™ is NIET voor degenen die geen geld hebben en absoluut financieel wanhopig zijn. Het is mijn ervaring dat mensen in een financiële crisis mijn aanbevelingen niet vertrouwen en het werk niet doen. Waarschijnlijk omdat ze zich zoveel zorgen maken over hoe ze de komende maand de huur, de hypotheek of misschien wel het eten, moeten betalen.

Als jij in deze categorie valt, is dat absoluut OK. We hebben allemaal wel eens in tijden van financiële crisis gezeten. Doe jezelf een groot plezier met deze 3 tips:

1. Haal op zijn minst geld binnen met een fulltime of parttime baan en bel me dan. Dit neemt de scherpe randjes weg en zorgt voor een beetje meer gemoedsrust. Meestal heb je met meer rust in je hoofd een betere focus op je KlantMagneet opdrachten. Dan kun je het GROTE plaatje zien. Zodra je de klanten, als gevolg van ons werk, regelmatig ziet binnenkomen, kun je beginnen met het verminderen van de uren bij die andere baan en je concentreren op je eigen bedrijf.

2. Meld je aan voor de gratis mini-manifesteertraining en de KlantenMagneet tools via e-mail. (Klik [hier](#) om je te abonneren.) De gratis informatie helpt je bij het bereiken van jouw doelen totdat je klaar bent voor mijn online programma's of om een-op-een met mij samen te werken.

3. Leg je focus op het luisteren naar mijn gratis webinars en lees mijn blogs. Deze gratis content, online trainingen en masterclasses geven je VEEL om over na te denken.

Door deze drie dingen te doen, kunt je je echt voorbereiden op ons werk. Als je klaar bent, stuur me een e-mail en ik help je graag op weg. (Ik heb geen haast en zal hier zijn wanneer je me nodig hebt.)



Een ander type persoon met wie ik niet zal werken (zonder uitzondering) is de zeurkous, klager of chronische scepticus, evenals individuen die consequent excuses verzinnen om hun opdrachten niet af te krijgen of elk aspect van het programma uitdagen.

Als jij één van deze mensen bent, vraag ik je vriendelijk en respectvol om geen contact met me op te nemen. Ik hoop dat je begrijpt waarom. We zullen waarschijnlijk gewoon niet goed samenwerken en ik zou niet willen dat jij jouw tijd of geld verspilt. Is dat eerlijk?

Wat is het KlantenMagneet Systeem™ precies?

Het aantrekken van een consistente stroom nieuwe klanten begint met het begrijpen van wat jouw ideale klant interesseert, wat diens grootste problemen zijn en waardoor hij of zij jouw diensten zal kopen. Dat betekent geïnspireerde actie ondernemen!

Dit is wat het KlantenMagneet Systeem™ jou laat doen:

1. Maak van klanten aantrekken een prioriteit

Om een magneet voor je klanten te worden, onderzoeken we wanneer op de dag (en hoe) je tijd voor marketing vrijmaakt. Je maakt ruimte in jouw planning, geeft prioriteit aan jouw dagelijkse takenlijsten en in je agenda reserveer je tijd voor follow-up. Dit noemen wij in de MBA Check-In tijd.

Stop met niet-essentiële "lekken" in jouw marketingmandje, zodat jij je tijd volledig kunt besteden aan de groei van jouw bedrijf.

Vervolgens clusteren we jouw klantendagen, bedrijfsontwikkelingsdagen en vrije dagen, zodat je uit elke minuut het beste voor jezelf haalt. We maken schoon schip en ruimte voor wat echt belangrijk is voor jou en de groei van jouw bedrijf.

2. Creëer jouw klantprofiel

Samen komen we erachter wie jouw ideale klanten zijn en onderzoeken we het WIE, WAT, WAAROM en HOE!

Wie is jouw ideale klant?

Wat zijn diens interesses, problemen en verlangens?

Waarom ben JIJ hun probleemplosser?

Hoe ga je je ideale klanten helpen zodat ze echte resultaten behalen?

Wat zijn de beste manieren om ze in groten getale te bereiken, zonder heel veel kosten te maken?

3. Creëer een meeslepende marketingboodschap

In deze stap leer je hoe je een meeslepende marketingboodschap, slogan en elevator pitch kunt maken, die de aandacht trekt van jouw ideale klant. Maak je boodschap meeslepend, waardoor mensen JOU bellen in plaats van dat jij achter hen aan moet lopen.

4. Onderzoek jouw unieke positionering

We onderzoeken waar je je precies in de markt bevindt, wat jouw "overtuigende verhaal" is, wat potentiële klanten motiveert om met jou samen te werken, wat jouw diensten uniek maakt, wie jouw concullega's zijn en wat jou anders maakt dan de anderen. We gaan ook aandacht besteden aan wat jij specifiek aanbiedt in termen van resultaten en voordelen voor klanten.

5. Maak pakketten en programma's van jouw kennis en ervaring en vraag er geld voor

We inventariseren jouw diensten, wat je aanbiedt, wat je weet en maken hier onweerstaanbare programma's, pakketten en systemen van. Dit doen we op een zodanige manier dat het de aandacht van je potentiële klanten trekt, waardoor ze vervolgens met je willen werken.

We kijken ook naar de positionering van je aanbod en de prijs van jouw pakketten en programma's. De prijzen moeten zodanig zijn dat je pakketten en programma's zichzelf verkopen en het je meer geld oplevert dan je momenteel verdient.

6. Creëer jouw PULL-marketingmachine, zodat de klanten jou bellen

Hier laat ik je zien dat het niet werkt om jouw aanbod te PUSHEN. Je wordt die klantenmagneet met een aansprekende werkwijze die onweerstaanbaar is.

7. Ga op een grootse manier voor je zichtbaarheid staan

Ik deel al mijn kennis over de cruciale know-like-and-trust-factor. Ik leer je hoe je begint met consistent delen van waardevolle content, waardoor je klanten (en anderen) potentiële klanten naar je gaan doorverwijzen. We onderzoeken alles wat je moet doen om klanten aan te trekken en om je niet langer achter je computer te verschuilen.



8. Maak jouw Marketing Plan

Jouw Marketing Plan kun je zien als jouw Marketing Taart met verschillende partjes. In deze stap besteden we veel tijd aan "vissen waar de vissen zijn" en het samenstellen van een specifiek en persoonlijk plan. We bereiken jouw ideale klanten met gebruikmaking van jouw meeslepende marketingboodschap, verwijzingssystemen en strategische allianties. Zodra jouw plan staat en soepel werkt, zullen we aan jouw marketingtaart verschillende marketingpartjes gaan toevoegen om je klantenbestand consequent te laten groeien.

9. Word een meester in "zacht verkopen"

Heel veel aandacht besteden aan marketing en klanten aantrekken heeft geen zin als je niet weet hoe je de verkoop goed sluit. Hier neem ik je stap voor stap mee door het "zacht verkopen" proces, zodat je 90% van je verkoopgesprekken ook daadwerkelijk gaat sluiten. Alleen al deze stap gaat je meer opleveren dan dat je nu verdient.

10. Implementeer systemen voor consistente actie en resultaten

Er is nooit een moment dat je volledig stopt met marketing - tenzij je geen klanten wilt hebben. Het goede nieuws is dat we echte systemen zullen implementeren om ervoor te zorgen dat het nooit tijdrovend of super inspannend gaat worden. De systemen die we hebben geïnstalleerd, werken bijna vanzelf. Binnenkort kun je dan ook letterlijk telefoontjes verwachten van nieuwe klanten die zich aanmelden, klanten die jou voorheen niet eens kenden.

Gefeliciteerd!!!!

Jouw KlantenMagneet Systeem is geïnstalleerd en je hoeft je vanaf nu geen zorgen meer te maken over het steeds opnieuw aantrekken van ideale klanten. Jij bent die Klantenmagneet geworden!

Dit zijn de stappen van het KlantenMagneet Systeem™. Ik heb het ontwikkeld nadat ik de afgelopen 20 jaar honderden zelfstandige ondernemers heb geholpen met het aantrekken van ideale goed betalende klanten en het bouwen van een bloeiend bedrijf en een goedlopende praktijk.

Naast deze 10 stappen ontdek je honderden dingen om klanten makkelijker te managen, om de tijd voor JOU te laten werken en om de verkoop te sluiten zonder het gevoel te hebben "verkoperig" te zijn.

Je gaat slimmer werken en niet harder! Het gaat je angsten en de zelfsabotage die je nu tegenhoudt, wegnemen. Je leert systemen opzetten om meer geld te verdienen met jouw huidige bedrijf EN voor het aantrekken van goed betalende klanten.



Werk dit echt?

Ja! Het resultaat van ons werk is een aanpak om jouw diensten en producten op de markt te brengen. Na verloop van tijd zal je, met jouw toewijding en consistente werk, alle klanten aantrekken die je nodig hebt. (Zie testimonials van klanten)

Welke resultaten kan ik verwachten?

Je kunt het volgende verwachten:

- Afstemming op de EXACTE klanten of patiënten die je zullen betalen wat je waard bent, die geweldige resultaten krijgen en je zullen doorverwijzen in hun netwerk.
- Je creëert een overtuigende marketingboodschap die jouw ideale klant zal laten zeggen: "Dit is wat ik nodig heb! Met jou wil ik werken."
- Je laat jouw service opvallen in jouw branche en in de markt
- Je hebt binnen drie maanden een KlantenMagneet Strategie ontwikkeld
- Je stelt tarieven en prijzen vast die verkopen
- Je creëert pakketten en programma's zodat jouw klanten langer blijven en betere resultaten behalen. Ze schrijven overtuigende getuigenissen en je verdient meer geld
- Je leert hoe je efficiënter met jouw klanten (en jouw tijd) om kunt gaan, zodat je daadwerkelijk tijd hebt voor MEER klanten en meer inkomsten
- Je gaat eropuit en je netwerkt effectief
- Je bereikt jouw ideale klanten in groten getale, op een goedkope manier
- Je werkt slimmer, niet harder bij het opbouwen van jouw bedrijf
- Je sluit de verkoop zonder ooit een "verkoperig" gevoel te hebben
- Je wordt een expert in jouw vakgebied (en wordt gezien en betaald als zodanig)
- Je creëert elke 90 dagen nieuwe doelen voor je bedrijf om jezelf in je gewenste toekomst te blijven trekken, in plaats van jezelf keihard te pushen.
- Je blijft verantwoordelijk voor deze doelen en bereikt deze
- Je zet referral systemen op
- Je creëert krachtige referral-partnerschappen en strategische allianties
- Je verkrijgt bewezen technieken die je meteen kunt toepassen, zodat je niet zelf opnieuw het KlantenMagneet-wiel hoeft uit te vinden
- Je ontvangt specifieke tools en aanwijzingen die je kunt gebruiken
- Je creëert meer bekendheid en zichtbaarheid voor jezelf en jouw bedrijf
- Je leert tijdbesparende technieken die jouw leercurve drastisch verkorten
- Je verdient meer geld dan je nu verdient, terwijl je er nog meer van geniet om eigen baas te zijn.
- Je implementeert systemen waarmee je je diensten consequent en makkelijk in de markt zet, zodat je eindelijk voorgoed kunt stoppen met worstelen om klanten te krijgen.



Kan ik contact opnemen met enkele van jouw voormalige klanten om te zien hoe het is om met jou samen te werken?

Ja, ik moedig je daartoe aan! Lees de testimonials van mijn klanten en lees ze allemaal. Kijk tot welke je je aangetrokken voelt. Is het de persoon die de resultaten heeft behaald die jij ook wilt behalen? Of misschien die persoon die een soortgelijk beroep uitoefent? Mail of bel ze dan gerust en vraag wat werken met mij en mijn programma's hen heeft opgeleverd.

Hoe snel kan ik resultaten verwachten?

Dit hangt natuurlijk af van hoe lang je al een eigen bedrijf hebt en hoeveel tijd je besteedt aan de implementatie van mijn opdrachten. Dat gezegd hebbende, zien vrijwel alle klanten resultaten binnen de eerste paar maanden in de vorm van nieuwe klanten, nieuwe prospects, klanten die langer blijven, meer inkomsten, en meer verwijzingen.

Hoe kan ik zelf zorgen dat ik in recordtijd gegarandeerd meer klanten krijg?

Maak alle opdrachten en doe onderzoek naar je klanten en je markt. Wees volledig gefocust op klanten aantrekken en meer geld verdienen. Begrijp dat dit geen "snelle oplossing" is, het is ook geen magie. Het duurt tot een jaar voordat je alle zaden hebt geplant en die zaden zijn uitgegroeid tot vruchten waarvan je kunt genieten.

Al mijn klanten die elke stap van het KlantenMagneet Systeem™ ijverig hebben toegepast, hebben met succes hun bedrijf laten groeien. In veel minder tijd dan ze in hun eentje zouden hebben gedaan EN verdienen meer geld dan voorheen.

Zal ik de investering die ik in dit programma heb gestoken terugverdienen?

Ja, een volmondig ja! Veel klanten melden verheugd dat ze hun investering met slechts één nieuwe klant konden dekken. Ik wil dat je even stopt met lezen om jezelf af te vragen: "Wat is een nieuwe klant mij waard en wat is de gemiddelde opbrengst die ik verdien tijdens het leven van die ene klant?"

De kans is groot dat dat bedrag jouw investering in coaching meer dan dekt. Hoogstwaarschijnlijk zul je de komende 3 jaar een veelvoud verdienen van wat je in dit programma hebt geïnvesteerd.

Wat je regelmatig zult krijgen met dit programma (en mijn coaching) is wat ik een reeks PING's of AHA's noem! Jouw bedrijf zal sneller groeien dan wanneer je het in je eentje zou doen. Verwacht veel PING's of AHA's, evenals de middelen waarnaar je op zoek was en die je tot nu toe niet hebt gevonden. Dat is waar je in investeert: resultaten, meer inkomsten, meer winst, meer klanten, niet alleen meer 'informatie'.



Francien, op basis van alles wat ik over je heb gelezen en gehoord, weet ik dat jij degene bent van wie ik wil leren. Wat zijn mijn opties om met jou aan de slag te gaan?

Gefeliciteerd met het nemen van een beslissing voor succes! Ik werk graag met je samen om jouw businessdoelen te bereiken.

Ik bied naast online manifesteer businessprogramma's, ook intense coachprogramma's aan om nog betere resultaten te bereiken, en SNELLER.

Om aan de slag te gaan met het aantrekken van goed betalende klanten, meer geld en meer vrije tijd, volgen hier de verschillende programma's en producten die ik voor jou heb gemaakt:

1. Ik raad je ten eerste aan om te beginnen met mijn Manifesteer Programma's en daarna door te gaan met mijn [Gamechangers Groei Programma™ \(GGP\)](#). Het bevat absoluut ALLE basisprincipes om je te helpen van klanten aantrekken een prioriteit te maken, duidelijkheid te krijgen over jouw positionering in de markt, jouw ideale klantprofiel (en niche) te manifesteren en een overtuigende marketingboodschap te creëren die goed betalende klanten aantrekt. Verpak wat je weet in programma's en pakketten zodat je klanten langer blijven (en je meer verdient). Je maakt PULL-marketingmateriaal en gaat op een grootse manier voor je zichtbaarheid staan. Je maakt jouw Marketing Plan en word een meester in "zacht verkopen". Je implementeert systemen voor consistente actie en resultaten. En nog veel meer...

Dit programma is een must-have. Het zal je stap voor stap precies laten zien waar je moet beginnen - en waarmee je moet stoppen - in jouw marketing, om vanaf vandaag consistent meer goed betalende klanten aan te trekken.

2. Met jouw deelname aan het Gamechangers Groei Programma™, ontvang je gratis lidmaatschap van de Manifesteer Business Member Community, inclusief maandelijks coachsessie met mij. Maandelijks toegang voor vragen in een Q&A sessie met minimaal 3 bonussen: de Planning & Strategiesessie, De ideale Klant Manifestatie training en de Manifesteer Programma. Het Gamechanger Groei Programma gaat je heel veel opleveren.

3. Neem je deel aan het GGP Jaarprogramma, dan krijg je toegang tot de exclusieve 3-daagse Manifesteer Mindset Retraite. Drie dagen met mij op een prachtig landgoed met andere goed presterende vrouwelijke ondernemers, verandert de manier waarop je werkt en denkt. Je start met het managen van je tijd en prioriteiten. Je creëert boeiende marketing, zodat potentiële klanten JOU bellen. Je start met zaken delegeren, uitbesteden en volledig systematiseren in je bedrijf. Je leert de geheimen van het authentiek en zonder fouten sluiten van de verkoop. Je zult mijn trucs leren om je ideale bedrijf te manifesteren door je voor te bereiden, je vast te leggen en te geloven dat je het kunt! En tot slot leer je het INNERLIJKE spel van klanten aantrekken door het elimineren van de excuses, de angsten en het niet werkende gedrag die momenteel je succes saboteren. Deze Manifesteer Mindset Retraite laat je zien hoe je consequent

VEEL meer klanten kunt aantrekken, VEEL meer kunt verdienen dan je nu verdient, terwijl je VEEL meer vrije tijd hebt.

4. De deelnemers van het GGP die een boost nodig hebben en exclusieve en persoonlijke coaching van mij willen, nodig ik uit zich aan te melden voor de VIP Manifesteer Mindset Coaching waar je wekelijks of maandelijks bij me incheckt, ik al je vragen beantwoord, we bespreken jouw ingevulde werkbladen en stellen actieplannen op om je business in recordtijd te verdubbelen. We kijken welke VIP opties het beste bij je past.

Deze VIP programma's zijn super effectieve businessbooster om strategieën te implementeren die je inkomen radicaal verhogen.

5. High Performance doorzetters die buitengewoon snel willen bouwen aan hun KlantenMagneet Systeem en hun inkomen radicaal willen verhogen, kunnen ook contact met mij opnemen om zich aan te melden voor het een-op-een VIP Jaarprogramma Manifesteer Mastery Business Coaching. Indien geaccepteerd, gaan we een jaar aan de slag met jouw persoonlijke strategieën om meer programma's en producten te maken, meer manieren om geld te verdienen en systemen om jouw bedrijf als een geoliede machine te laten draaien. In wezen doe ik veel van het werk voor je. Ik trek ook het gordijn opzij en laat je PRECIES zien hoe ik mijn eigen bedrijf run, zodat je mijn systemen kunt modelleren en hetzelfde kunt toepassen op jouw specifieke situatie. Als je meer details wilt horen, vraag een strategiegesprek aan. (ik selecteer niet iedereen, ik kies mijn VIP klanten uit) Vraag vandaag nog een strategiegesprek aan.

Dit programma zorgt voor de allerbeste resultaten, aangezien je mij een heel jaar aan je zij hebt en rechtstreeks toegang tot mij hebt. We werken samen aan JOUW bedrijf en laten het omhoog schieten.

Oké, ik weet welk programma ik wil. Hoe beginnen we?

Super goed! Wist je dat een van de meest opvallende kenmerken van succesvolle mensen is dat ze actie ondernemen? Ze nemen weloverwogen risico's, zijn besluitvaardig, ondernemen actie en zijn daardoor sneller succesvol. Het is een bekend feit dat deze mensen beslissingen nemen op basis van hun onderbuikgevoel. Dus, dat gezegd hebbende, aangezien dit goed voelt voor jou, ga ervoor.

Dit is wat je doet: klik gewoon op de aanmeldingsbutton op de pagina's, vraag een strategiegesprek aan of stuur een e-mail naar francienvandenboomen@gmail.com

Ik beantwoord eventuele vragen die je hebt. Ik kan niet wachten om je persoonlijk of online te ontmoeten om je op weg te helpen naar meer klanten, meer inkomen en meer vrije tijd om ervan te genieten!



Als ik niet zeker weet of ik klaar ben om aan de slag te gaan, hoe kan ik dan tegen lage kosten een voorbeeld van je werk ervaren om te zien of dit de juiste oplossing voor mij is?

Een manier om het KlantenMagneet Systeem™ uit te proberen, is door je aan te melden voor mijn liefdesbrieven en lid te worden van de [Manifesteer Community](#). Hier vind je de gratis 3-delige videoserie over de 10 stappen van het KlantenMagneet Systeem.

Mijn liefdesbrieven-mails bieden je bewezen tips, de nieuwste tools en krachtige technieken van mijn Manifesteer Business Academie (MBA). Het is een must voor iedere vrouw die meer geld wil verdienen, op consistente basis goed betalende klanten wil aantrekken en snel, bewust en effectief wil leren manifesteren.

Schrijf je [HIER](#) in voor mijn gratis mini manifesteertraining en je ontvangt automatisch mijn liefdesbrieven per e-mail.

Oké, ik ben klaar om dit voor mezelf te doen, maar ik heb een paar aanvullende vragen. Kan ik jou bellen?

Goed, het klinkt alsof je klaar bent om in je gewenste toekomst te worden getrokken! Ja, als je een paar vragen hebt, stuur dan een e-mail naar francienvandenboomen@gmail.com

Ik leid je graag door de verschillende opties om te zien welke optie de allerbeste is voor jou. Ik kan niet wachten om je te zien slagen en ik ben vereerd degene te zijn die je helpt. Let's do this!