



Verdien dit programma snel terug

9 Manieren die direct klanten op kunnen leveren.

Er is mij alles aan gelegen dat jij jouw investering snel terugverdient. Maar het is natuurlijk wel aan jou, wat jouw ambities daarin zijn. Voel je daarom niet gehaast. De ene heeft nu eenmaal meer tijd en ruimte om te bouwen aan een duurzaam succesvolle praktijk. De andere heeft gewoon direct al omzet (of meer omzet) nodig om de schoorsteen te laten roken. Pak hier dus uit wat voor jou werkt. Wat voor jou nodig is.

De modules in deze opleiding zorgen ervoor dat je een duurzaam 'vliegwiel' opzet binnen jouw praktijk. We gaan werken aan een systeem en strategie. Maar er zijn ook korte klappen die je kunt maken. Nu al.

Want onthoud dit: Als jij nog maar één stapje verder bent met jouw kennis en kunde dan jouw cliënt. Dán kan je al helpen. Je bent gewoon nu al van waarde.

En daarom kan je ook nu al klanten krijgen. Hieronder zet ik kort een aantal manieren neer die je de volgende week al klanten op kan leveren.

Manier 1:

Informeel kennissen en familie over wat je doet. Vaak zitten klanten al om je heen, in jouw innercircle. Maar weet jij het gewoon nog niet. Door je familie en kennissen te informeren over het feit dat je bent gestart met je praktijk, of het roer omgooit, zullen zij sneller aan jou denken als ze iemand spreken die mogelijk jouw hulp kan gebruiken. Het werkt dan wel het beste als je een appje of mailtje stuurt met daarin actief de vraag of ze iemand kennen en of ze dan aan jou willen denken. Benoem dan altijd heel kort voor wie je er bent en hoe je hen kunt helpen. Maak het hen zo makkelijk mogelijk. Neem daarvoor de mini-training 'een kei van pitch' alvast even door. Die staat onder de tegel 'extra's'.

Manier 2:

Kijk in je connecties (bv via LinkedIn) welke persoon of personen interessant voor je zijn. Benader hen actief. Sla even een bruggetje (hé hallo... we zijn oud-collega's... of 'hallo, ik kom even bij je in de lucht omdat ik zie dat jij in de branche werkt waar ik ook.... Etc). En bied aan om eens online te sparren of vraag of jullie iets voor elkaar kunnen betekenen. Ook hier kan je de korte pitch even gebruiken. Met name op LinkedIn is het heel gebruikelijk om elkaars netwerk te benutten

Manier 3:

Bel oud-klienten op. Deze manier werkt uiteraard vooral als je al (wat) klienten hebt gehad. Bel ze eens op na een periode en vraag in alle oprechtheid hoe het met hen gaat. Je zult zien dat ze positief verrast zijn als je dat doet. En dat je regelmatig zal horen: 'Ik moest nog aan je denken, want ik wilde graag weer een afspraak maken'. En anders heb je sowieso een fijn gesprek. En kan je aan het einde ook vragen of je nog wat voor ze kan betekenen (wellicht heb je een mooi vervolg aanbod bedacht). En kun je ook vragen of zij nog iemand kennen die jou hulp goed kan gebruiken. Ook hier geldt...vraag daar actief naar. Mensen helpen je graag, maar ze moeten even op het idee gebracht worden.

Manier 4:

Heb je al eens contact gehad met mensen die wel interesse hadden, maar aangeven:.... 'Nu nog niet', of 'ik wacht nog even'.... Benader die gewoon weer even. Vraag hoe het nu met ze gaat. Het is belangrijk dat je oprechte interesse toont. Voor je het weet heb je weer een afspraak te pakken.

Manier 5:

Ga netwerken. Ik weet hetmisschien niet altijd je hobby. Maar het levert wel vaak veel op. Zoek netwerken op van ondernemers. Zij weten lokaal de weg, hebben tips voor je. Maar mooier nog... ook zij kunnen tot jouw doelgroep behoren. En zij kennen gemiddeld ook weer 100 mensen die ook tot jouw doelgroep kunnen behoren. Zoek op internet wat er in jouw buurt is en ga gewoon eens heen. Bekende netwerken zijn: Business Open, Bites & Business, BNI, plaatselijke ondernemersnetwerken etc.

Manier 6:

Praten Praten Praten. Deze tip is denk ik nog het allerbelangrijkste van alles. Ga in gesprek. Op een verjaardag, in de supermarkt, tijdens het wandelen. Je weet nooit of je klant ertussen zit. Of dat zij weer mensen kennen die jou hulp nodig hebben. Ik zie nog te veel ondernemers die, als ze de vraag krijgen 'wat doe je eigenlijk' alleen zeggen: Ik heb een praktijk. Tja.. en dan weten mensen nog niets. Pak even de ruimte. Zeg wat je doet voor wie (gebruik weer de principes van je pitch). En voor je het weet hoor je 'Hé dat is wat voor mijn vriendin, die heeft ook last van'. Iets ruimte pakken levert veel op!

Manier 7:

Hoewel je online de hele wereld kunt bereiken. Kun je social media ook heel specifiek en lokaal inzetten. Vooral op Facebook heb je vaak groepen die gerelateerd zijn aan jouw streek, dorp of stad en waar je gewoon ook reclame in kunt maken. Maak er gebruik van. Zeker als je een lokale praktijk hebt. Of wat dacht je van je eigen social media kanaal. Ook daar kan je heel concreet plaatsen dat je bv een plekje vrij hebt in je praktijk. Vaak is dat nét een zetje in de rug voor mensen die al een tijdje een afspraak willen maken, maar het steeds uitstellen.

Manier 8:

Het klinkt heel logisch, maar mond-tot-mond reclame werkt goed... mits je het ook een beetje stimuleert. Zorg sowieso dat je regelmatig reviews vraagt. Die kan je ook actief laten zien op social media. Maar vraag je klant gewoon ook of hij/zij iemand kent die jouw hulp ook goed kan gebruiken. In de video geef ik daar nog een concrete goed werkende tip bij.

Manier 9:

Met alleen maar zichtbaar zijn blijf je in de (af)wachthouding staan. Mensen hebben een reden nodig om te kopen of om te starten. Bedenk een tijdelijke actie met korting of bonus. En promoot die echt actief. Mensen hebben het nodig dat ze dat een stuk of 4 á 5 keer zien. Maar als het een toffe actie is, zal je zien dat ze graag klant worden. Omdat er ook een einde aan die actie zit. Dat hebben we allemaal weleens nodig zo'n deadline. Pas het dus toe!