

MIJN 5 TIPS VOOR STARTENDE, SPIRITUELE ONDERNEMERS

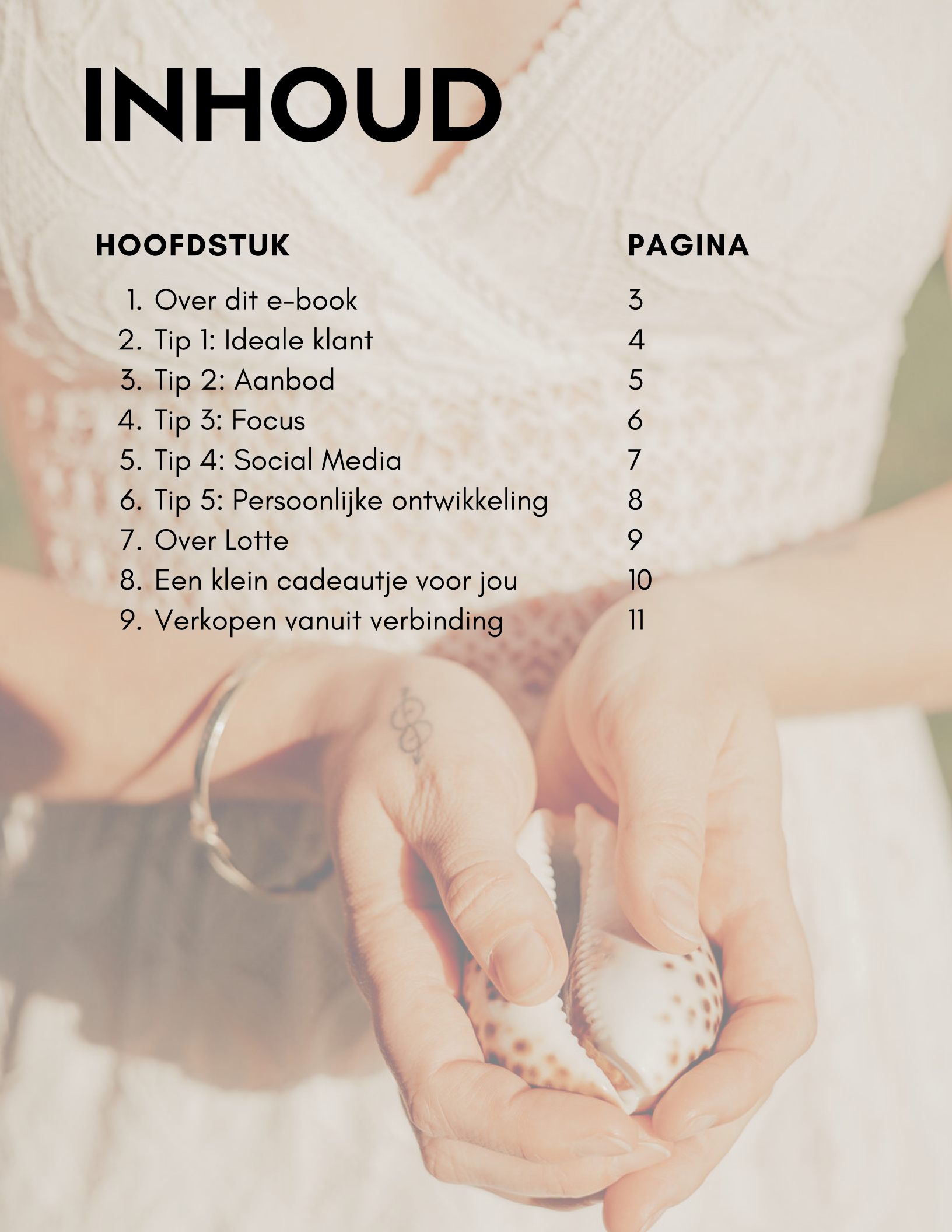
Door Lotte Noordsij Cregan
Soulgarden Energiewerk
www.soul-garden.nl

INHOUD

HOOFDSTUK

PAGINA

- | | |
|-------------------------------------|----|
| 1. Over dit e-book | 3 |
| 2. Tip 1: Ideale klant | 4 |
| 3. Tip 2: Aanbod | 5 |
| 4. Tip 3: Focus | 6 |
| 5. Tip 4: Social Media | 7 |
| 6. Tip 5: Persoonlijke ontwikkeling | 8 |
| 7. Over Lotte | 9 |
| 8. Een klein cadeautje voor jou | 10 |
| 9. Verkopen vanuit verbinding | 11 |





OVER DIT E-BOOK

Yes! Jij hebt dit e-book in handen! Gefeliciteerd met deze download want dit betekent dat je heel graag jouw spirituele onderneming wilt laten groeien en/ of opzetten! Het downloaden van dit e-book betekent dat jij gemotiveerd bent en dat je graag geïnspireerd wilt worden. En laat dit nou net het doel zijn van dit digitale boek!

Voordat we beginnen met alle handige tips wil ik je ook graag nog even bedanken voor je vertrouwen in mij. Ik schrijf dit boek dan wel om jou te inspireren, maar jij inspireert *mij* net zo goed!

Luister, dit boek is niet zo'n dikke pil en je kan het zelfs in 1 of 2 sessies al uit hebben. Ik wil je alleen nog even wat vertellen: als je dit boek leest, maar geen actie onderneemt gaat het jou alsnog niet verder helpen. Oeps! Ben jij er dus klaar voor om actie te ondernemen, doelen te stellen en acties uit te zetten voor jou bedrijf? Ja? Oke, zo mag ik het horen! Print dan dit boek uit om notities te maken op de bladzijdes, of pak je eigen journal en pen erbij zodat je niks mist en je doelen en intenties altijd kan teruglezen!

Let's go!



TIP 1

Je ideale klant



Je hebt het vast weleens gehoord als je al een tijdje zoekt naar goeie tips voor je bedrijf. Het lijkt zelfs een beetje een cliché, maar clichés bestaan niet voor niets.

Want ja, het is inderdaad enorm belangrijk om jouw ideale klant concreet in beeld te gaan brengen.

Vaak denken we in het begin: 'Ja maar, ik wil *iedereen* helpen!' Of: 'Wat nou als het concreet maken van een specifieke ideale klant, andere klanten uitsluit?' En daarop volgt: 'Hoe kan ik voldoende omzet draaien als ik klanten af moet wijzen?'

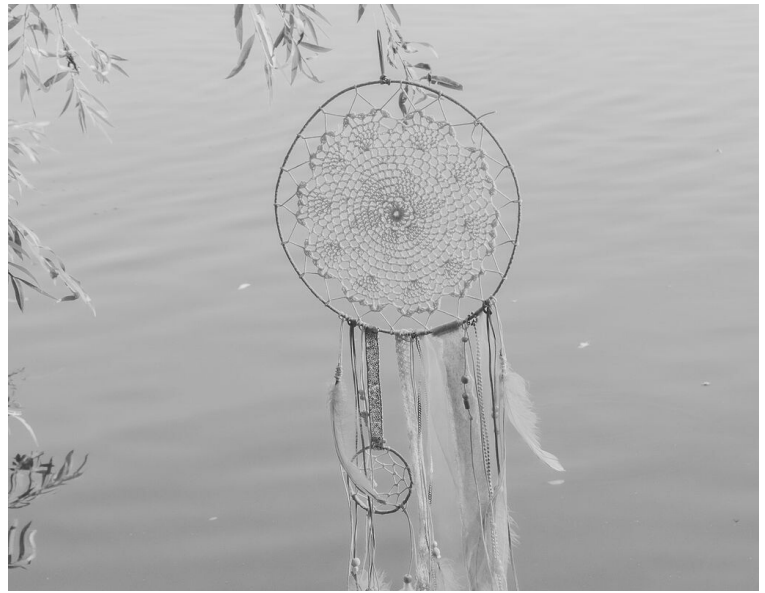
Herkenbaar? Dat was het voor mij in ieder geval wel. Ik was er heilig van overtuigt dat ik iedereen wilde helpen. Ik wilde niemand uitsluiten en was bang niet voldoende te kunnen verdienen als ik klanten afwees.

Maar wat blijkt nou: deze overtuigingen komen allemaal vanuit een 'tekort' mindset.

Door dit tegen jezelf te zeggen, zeg je eigenlijk dat er niet voldoende leuke en fijne klanten zijn voor jou. Dat je niet genoeg geld kan verdienen met klanten waar je gelukkig en blij van word. En zeg nou zelf: werken met klanten waar je gelukkig van word is toch veel leuker dan werken met ongemotiveerde klanten, of klanten die niet betalen?

De online spirituele markt is enorm verzadigd. Om elke hoek vind je weer een nieuwe spiri business. Supertof natuurlijk, want dat betekent dat de persoonlijke spirituele beweging aan grond wint op aarde. En dat is wat we willen! Lichtwerkers Unite! Maar dit betekent ook dat je je best moet doen om eruit te springen. Het is belangrijk dat je een specifiek niche gaat creëren. En dat is wat je bereikt als je jouw ideale klant concreet in kaart brengt.

Wie is ze, wat doet ze, waar verlangt ze naar? Neem je tijd en wees concreet.



TIP 2

Bepaal je aanbod

Jij hebt nu je ideale klant in beeld. Yes! Dan kan je daar nu op gaan inspelen door je aanbod te gaan creëren.

Je weet wie je ideale klant is, waar ze naar verlangt, waar ze tegenaan loopt, etc. En laat jij nou net de absolute perfecte tools in huis hebben om haar te helpen!

Want dat is het geheim.

Jij creëert je aanbod niet om alleen maar geld te verdienen maar je creëert je aanbod omdat je oprecht in het diepste van je ziel en je hart gelooft, en *weet*, dat jij je klant kan helpen met waar ze tegenaan loopt of waar ze naar verlangt. Jij weet dat ze bij jou moet zijn voor haar volgende stap! Dit is precies de reden waarom het zo belangrijk is dat je je ideale klant zo concreet mogelijk in kaart hebt gebracht.

Om jouw aanbod te creëren vraag je jezelf af: Wat heeft mijn ideale klant nodig om door haar huidige blokkade te breken? Wat heeft ze nodig om haar volgende stap te zetten? DAT zet jij om in jouw perfecte aanbod!

TIP 3

Focus

JE HEBT NU DUIDELIJK JE KLANT EN JE AANBOD IN BEELD, MOOI! HOE NU VERDER?

Eigenlijk is de volgende stap heel simpel:
Focus.

Focus op 1, maximaal 2 diensten/ producten tegelijk. Zorg ervoor dat dit aanbod staat als een berg en goed loopt voordat je over gaat naar je volgende aanbod.

Spring niet constant van de hak op de tak. Jouw klant heeft herhaling nodig om bekend en vertrouwt te raken met jou en je aanbod en daar moet je ze de tijd voor gunnen. Als jij steeds verandert dan raakt jouw klant in de war en dat schept geen vertrouwen. Dit kan een reden zijn waarom jouw klant niet tot aankoop overgaat.

Zet dus steeds maar 1 product of dienst in de spotlight. Focus je op dit ene aanbod en ga **all in**. Hou dit dan ook voor een langere tijd vol. Beter 1 duidelijk, helder en goed lopend aanbod dan 10 onduidelijke diensten of producten.

TIP 4

Social Media

Social Media is een ideale manier om jouw producten aan de man te brengen. Met het opbouwen van volgers, bouw je ook een database aan *potentiele* klanten op.

Ik focus zelf vooral op Instagram, maar je kan, om je bereik te vergroten, ook gebruik maken van bijvoorbeeld Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.

Als je Social Media gebruikt als jouw marketing kanaal, is het belangrijk dat je **zichtbaar** bent voor je volgers. Mensen vallen, vooral in de spiri wereld, tegenwoordig steeds meer op authentieke personen. Ze willen weten bij wie ze in de leer gaan, bij wie ze hun hart luchten en hun grootste blokkades openbaren.

Koop jij graag een programma of cursus van iemand die je niet kent? Nee toch? Hoe meer zichtbaar je bent, hoe meer je samen een band op bouwt en hoe meer vertrouwen de klant in jou krijgt. Met zichtbaar bedoel ik: letterlijk je gezicht laten zien en je stem laten horen in stories of posts.

Nogmaals: Wees zichtbaar en gun je klant de tijd.

Er zijn 4 magische begrippen die jou gaan helpen om te verkopen vanuit oprechte verbinding:

1: Herhaling

2: Geduld

3: Vertrouwen opbouwen.

4: Wees jezelf!

Verkopen vanuit authenticiteit en pure verbinding is toch het allerleukste?



TIP 5

Persoonlijke ontwikkeling

GROEI, EN JE BEDRIJF GROEIT MET JOU MEE!

Persoonlijke ontwikkeling gaat vaak hand in hand met de groei van je onderneming.

Als je het gevoel hebt dat je wordt tegengewerkt in het leven of in je bedrijf, als het steeds maar niet lukt en het komt maar niet van de grond, dan zitten er vaak nog overtuigingen die je beperken te groeien met je bedrijf.

Dit kunnen onbewuste opvattingen en overtuigingen zijn zoals:

'Ik verdien geen succes',

'Ik verdien het niet om gezien te worden',

'Het gaat me toch nooit lukken',

'Ik ben niet gemaakt om ondernemer te zijn',

'Ik zal altijd harder moeten werken dan anderen om geld te verdienen', etc, etc.

Heb jij ook van die overtuigingen die je tegenhouden? Probeer ze eens allemaal op te schrijven zonder oordeel.

Vaak doen we dit soort overtuigingen op in onze jeugd, door opmerkingen van familie en/ of vrienden. Bekijk jouw overtuigingen eens, passen ze nog wel bij jouw huidige situatie? Kan je ze ombuigen naar een motiverende overtuiging?

Bijvoorbeeld:

'Ik verdien het niet om succesvol te zijn',

buig je om naar:

'Ook ik ben waardig en ik verdien succes!'



OVER LOTTE

Hoi! Ik ben Lotte!

Op vrijdag 13 december 1991 kwam ik ter wereld. Ja, echt, *vrijdag de 13e*! Maar geen zorgen hoor, ik ben geen ongelukskind. Ik heb zelfs een hele liefdevolle en fijne opvoeding gehad waar ik heel dankbaar voor ben!

Ik ben daarentegen wel een Millennial, ben hooggevoelig en heb in de loop van de jaren verschillende heldere vermogens mogen ontwikkelen. Ik heb om die reden, net als vele anderen van mijn generatie, geworsteld met mijn plekje in deze prestatie-gerichte maatschappij.



Soulgarden is in juli 2020 geboren als resultaat van een leven lang tobben wat uiteindelijk resulteerde in een burn-out. Het is een **enorm zware maar leerzame** tijd geweest voor mij. Ik kwam erachter waarom ik niet optimaal functioneerde en waar ik mezelf blokkeerde en tegenhield.

Mijn **missie** is nu om met mijn persoonlijke ervaring anderen te inspireren om hun eigen pad te bewandelen!

Op een laagdrempelige manier kunnen we je samen bewust gaan maken van vastgeroeste overtuigingen die je beperken om verder te ontwikkelen. Persoonlijk en in je bedrijf!!

Leer mij verder kennen op Instagram (@[soulgarden_nl](https://www.instagram.com/soulgarden_nl)) waar ik regelmatig stories en posts plaats. Of neem een kijkje op mijn website: www.soul-garden.nl.

Maar ik heb nog iets leuks voor je! Lees snel verder!

EEN KLEIN CADEAUTJE VOOR JOU

Ik heb er enorm van genoten om dit E-book voor jou te schrijven en ik hoop dat je er veel bruikbare tips uit haalt!

Ik ga je hier nu niet alleen achterlaten. 'Houdoe en bedankt!' Nee, want wat je in dit E-book hebt gelezen is namelijk nog maar het topje van de ijsberg.

In de Instagram cursus **Soul Centered Selling** gaan we nog veel dieper in op al deze onderwerpen, en *meer*! En jij krijgt van mij een zinderende korting op deze cursus.

Met de code **IKVERDIENSUCCES** krijg je **€200,-** korting op jouw ticket!

Ga naar **<https://www.soul-garden.nl/soul-centered-selling>** of klik **HIER** voor meer informatie of om je aan te melden en gebruik te maken van deze korting!

Wil je meer weten over de Instagram cursus *Soul Centered Selling* en wat het voor jou kan betekenen? Lees dan verder op de volgende pagina.

SOUL CENTERED SELLING

De vliegende start voor jouw spirituele onderneming!

Verkopen vanuit verbinding, zonder moeilijke dingen zoals funnels, e-mail fuiken, etc. Dat klinkt toch als muziek in de oren?

In dit E-book heb ik een tipje van de sluier mogen oplichten over hoe dat in zijn werk gaat, en ik hoop dat je er veel van hebt geleerd. Maar wist je dat er nog veel meer is wat je kan helpen om jouw droombedrijf werkelijkheid te laten worden? En het allermooiste is: Ik heb het in hapklare stukjes voor je uitgepluist. Het is makkelijker dan je denkt en je hoeft het niet alleen te doen!

Soul Centered Selling is een *Instagram Only* cursus en duurt 3 maanden. Je krijgt tijdens de cursus niet alleen 9 heldere videolessen van 20 - 60 minuten, maar je krijgt ook *elke maand* met mij persoonlijk via Zoom een **healingssessie met coaching** van 1 tot 2 uur om door je blokkades te breken die je belemmeren te groeien met je bedrijf! Dat zijn 3 sessies!

Daarnaast krijg je 2 Live **Q&A's**, een **werkboek** met heldere opdrachten om jouw bedrijf neer te zetten als een *berg*, beantwoord ik van maandag t/m donderdag binnen 24 uur al je **vragen** (bijvoorbeeld over tekst op je verkooppagina en posts), en krijg je als kers op de taart nog een heerlijke **bonusles** en **meditatie** met als thema: Overvloed!

Deze lessen kan je verwachten:

- Les 1:** Jouw ideale klant
- Les 2:** Jouw ideale aanbod
- Les 3:** Heart centered Sales en Marketing
- Les 4:** Prijsbepaling
- Les 5:** Jouw verkooppagina
- Les 6:** Lanceren en verkopen
- Les 7:** Social Media voor ondernemers
- Les 8:** Ethiek, houding en professionaliteit
- Les 9:** Persoonlijke ontwikkeling voor en door je bedrijf
- Les 10 BONUS:** Overvloed, manifesteren, Money mindset + meditatie

Na elke les doe je de opdrachten in het werkboek zodat je jouw bedrijf van A tot Z opbouwt. Je hebt geen ervaring nodig, maar wel een globaal idee van wat je wilt gaan aanbieden, (hopelijk heeft dit E-book je daar al een beetje bij geholpen) en een flinke doses motivatie!

We starten op 22/02/2022

Ga naar www.soul-garden.nl/soul-centered-selling of klik **HIER** voor meer informatie en om gebruik te maken van jouw code: **IKVERDIENSUCCES** voor €200,- korting!

