

Ondernemerspunt



Inspiratiesessie Hoe kom jij aan klanten?

Bert Breukers



Doel inspiratiesessie

- Verschillende manieren
- Inzicht & tips
- Einde workshop is je netwerk uitgebreid



Verschillende manieren

- Online & Offline of combinatie
- Koude & warme acquisitie
- Hetzelfde of uniek
- Welke acquisitiestrategie?





USP naar UBR



Mooie verkoop

- Gunnen
- Vertrouwen
- Mogen
- Kennen



Waarom netwerken?

Hoe komt de zzp'er aan opdrachten?

- **63%** zakelijk netwerk
- **45%** actief potentiële opdrachtgever benaderen
- **37%** samenwerking
- **37%** contacten in privésfeer
- **27%** adverteren online/offline

Zzp'ers die actief netwerken hebben gemiddeld 36% hogere omzet.

Netwerken



Gaat langzaam, maar kan ontzettend effectief zijn!

Kennismaken

Kies een persoon uit die je nog niet kent en ga kennismaken.



Pitchen

Een middel om op een korte en aansprekende manier te verwoorden wat jij de ander te bieden hebt.



Hoe krijg je iemand geïnteresseerd?

Boodschap

- Wie?
- Probleem?
- Oplossing?
- Resultaat
- Call to action



Call to action

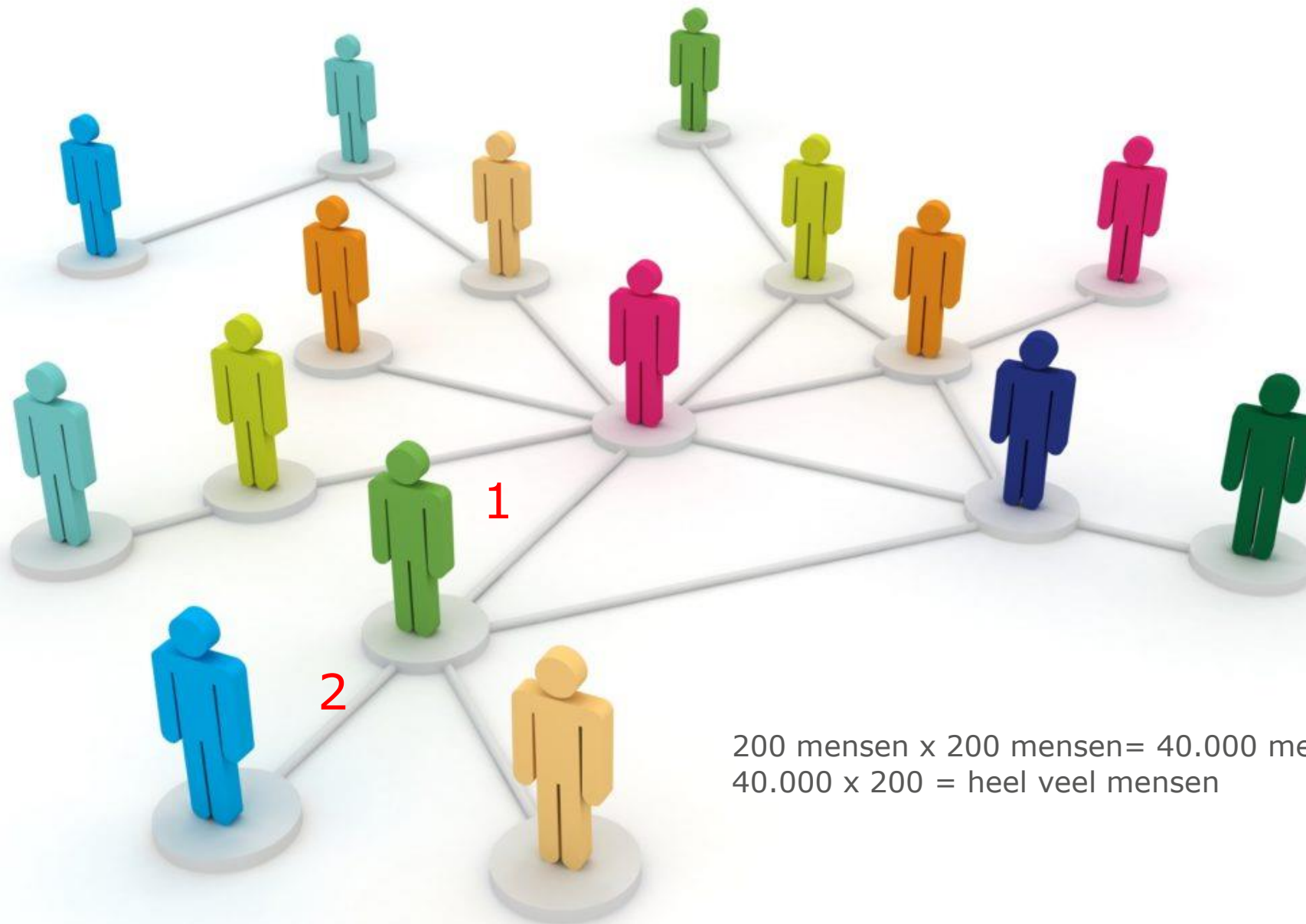
"Ik ben op zoek naar ondernemers die het echt moeilijk vinden om aan klanten te verkopen en wel hulp hierbij kunnen gebruiken. Ken je deze ondernemers, dan kom ik nu graag met jou in gesprek?"



Opdracht

Kies een andere persoon uit die je nog niet kent en ga kennismaken. Je sluit je kennismaking/pitch af met een call to action.

Daarna stelt de ander zich voor en sluit de kennismaking af met ook een call to action.



200 mensen x 200 mensen = 40.000 mensen
40.000 x 200 = heel veel mensen

Opdracht

Kies een andere persoon uit die je nog niet kent en ga kennismaken. Je sluit je kennismaking/pitch af met een call to action.

De andere persoon gaat nadenken over jouw call to action en zoekt in zijn netwerk wat hij/zij voor jou kan betekenen.

Daarna mag de andere persoon hetzelfde doen.



Tips

- Verkoopstrategie die bij jou past
- Kies om gekozen te worden (Podcast onderneem)
- Rust: nadenken over je verkoop: van strategie naar actie
- Van USP naar UBR (zet de bril van de klant op) Gebruik de tools VPC of Value builder
- Netwerken: Call to action (Wet van Sinterklaas)
- Voorbereiding is 80% van het succes

Tip

"But You Are Free"-methode

- Maar je moet het zelf weten
- Voel je niet verplicht
- Jij mag kiezen
- Kijk maar wat je doet
- De keuze is aan jou
- Alleen als je het zelf wil

Tools

www.startenintwente.nl



Value Builder

WAT KLANTEN WILLEN

value builder

naam _____

klantgroep	wensen van de klantgroep	voordelen	product of dienst
doel van de klant 			
Match tussen klant en product			

Tools

www.startenintwente.nl

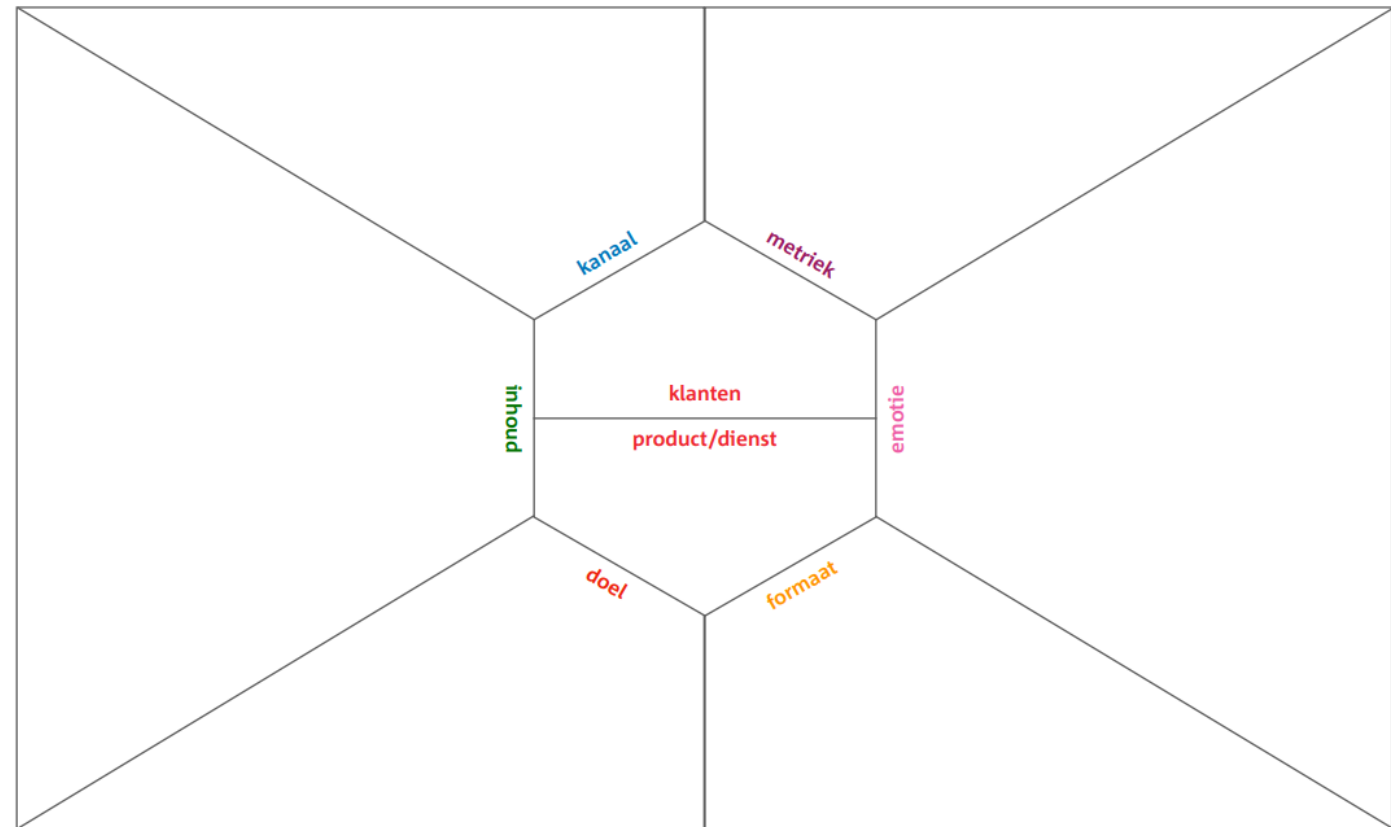


Marketingkaarten

Inspiratie voor je
marketingboodschap

marketingkaarten

naam _____



datum _____

Training Sales

Maandag 12 mei 19.00 – 22.00 uur



Trainingen

<https://trainingen.rozondernemerspunt.nl>



Starten



Financiën & administratie



Succesvol verkopen



Online marketing



Impact ondernemen



Spreekuren

Sales – 12 mei
LinkedIn – 22 mei
Social media – 16 mei
Online marketing – 6 juni