

Where marketing meets mindset

“Je kan nog zoveel sterke marketingacties bedenken, als je niet de juiste mindset hebt, werkt het niet”, aldus Ellen Persijn en Hannelore Verheyen van Hands-On Academy. Dat marketing en mindset, net als deze twee vrouwen, een gouden duo zijn, betwijfelt geen enkele ondernemer nog. Maar hoe combineer je ze op momenten die er echt toe doen? Ellen en Hannelore delen hoe zij omgaan met deze vijf herkenbare situaties.

BEELD: ONYVA PHOTOGRAPHY



SITUATIE #1

Hoe vraag je de prijs die jij echt waard bent?

ELLEN: Door eerst en vooral stevig in je schoenen te staan. Door te weten wie je bent en wat je brengt, weet je dat je die prijs waard bent. De tweede stap is steengoed worden in sales. Begrijp je klant. Verkoop niet vanuit het perspectief van wat het jou oplevert, maar wat het de klant kan bijbrengen. Je prijs wordt vanzelfsprekend als je weet welke transformatie je biedt en hoe je het leven van je klant vergemakkelijkt. Hannelore en ik merken dat ondernemers zichzelf en het transformatieproces voor hun klanten vaak onderschatten. Na onze tips en trainingen zijn ze zich ervan bewust wat ze bieden en durven ze de prijs vragen die ze waard zijn.

HANNELORE: Na een duidelijke (her)positionering vallen de puzzelstukjes meestal echt in elkaar. Ellen en ik raden je aan om niet alleen in te zoomen op je persoonlijke groei, maar ook op het financiële aspect. Wat is de werkelijke kost van je aanbod en welke prijs moet je vragen? Je kan dus perfect leren wat je ideale prijs is, maar als je die prijs niet logisch vindt, zal je hem niet durven vragen. Het mentale luik speelt een niet te onderschatten rol.

“VERWACHTINGEN
LOSLATEN IS DE SLEUTEL
TOT EEN RUSTIG
ONDERNEMERSLEVEN.”

– ELLEN

SITUATIE #2

Hoe onderneem ik in vrijheid én doe ik toch alles wat moet?

HANNELORE: Bepaal welk leven jij wil creëren en wat vrijheid voor jou betekent. Onthou dat het geen of-ofverhaal is. Je kan perfect vrijheid én geld creëren door een bedrijf op te bouwen dat voor jou werkt. De invulling van zo'n bedrijf is voor iedereen anders. Leer ook jezelf beter kennen zodat je weet wat je energie geeft en wat er energie van je vraagt. Identificeer die energievreters en bakken ze af. Ik krijg bijvoorbeeld weinig energie van sociale media en voel me veel creatiever wanneer ik focus op strategieën of een nieuw aanbod. Ik besteed sociale media

daarom uit. Ga na wat voor jou werkt. Jij bepaalt je eigen spelregels binnen het ondernemerschap. ELLEN: Een andere reminder die hier zeker niet mag ontbreken is dat je iedere dag opnieuw een bedrijf kan creëren zoals jij het wil. Ontdek wat kan en mag. Zet geen maskers op en doe eens zot of rebels. Blijf zeker niet in je comfortzone hangen.

SITUATIE #3

Hoe omgaan met de reacties van mijn omgeving die niet goed begrijpt waarom ik bijvoorbeeld naar netwerkevents ga?

ELLEN: Het leven van een ondernemer of dat van iemand die een 9-to-5-job heeft, kan je niet met elkaar vergelijken. Je moet stoppen om als ondernemer begrepen te willen worden. We snappen dat je de nood voelt om begrip te ervaren, maar niet iedereen moet begrijpen wat je doet. Jij moet wel in je kracht staan om te bereiken wat je wil bereiken. Eens je dat doet, heb je geen goedkeuring van anderen meer nodig. Verwachtingen loslaten is de sleutel tot een rustig ondernemersleven.

SITUATIE #4

Hoe geraak je uit een ondernemersdip?

HANNELORE: Ondernemen is een rollercoaster. De dips kan je niet vermijden. Wat je wel kan doen is ervoor zorgen dat je je verantwoordelijkheid opneemt om die periodes door te komen. Ga aan de slag met een persoonlijke toolbox vol tips en tricks die je helpen in zulke periodes. Denk maar aan bepaalde gewoontes, maak een retrotijdlijn en bekijk je voorgaande successen of kom terug bij jezelf met een ademhalingsoefening om je centraal zenuwstelsel te reguleren. Zo geraak je snel uit je paniekmodus. Daarnaast is een netwerk enorm belangrijk. Je bent de som van de vijf mensen waarmee je de meeste tijd doorbrengt. Zoek daarom ondernemers op die een moeilijke situatie erkennen en die ook samen met jou willen brainstormen over hoe het beter kan gaan. Vermijd contact met mensen die in negativiteit blijven hangen. Plan ook een financiële en mentale buffer in. Laat jezelf toe om af en toe eens een offday te hebben. Geef jezelf die ruimte door je agenda niet volledig vol te plannen.

ELLEN: Alles gaat in golven, dus ook die goede en slechte momenten. Ook dit gaat voorbij. Jij bent verantwoordelijk om uit die dip te geraken, niet je omgeving. Geef jezelf een deadline wanneer je er weer voor gaat. Twee uurtjes balen en netflixen kan zeker, maar onderneem dan weer actie. Heb je toch meer tijd nodig? Vraag hulp en besteed eventueel enkele taken uit zoals sociale media. Zo blijft je zaak toch zichtbaar.

“JE KAN NIET BETER
WORDEN ALS JE ALTIJD
EEN JA KRIJGT.”

– HANNELORE

SITUATIE #5

Hoe ga je om met een irritante klant?

ELLEN: De eerste klik die je moet maken is dat het niet om jou gaat. Die persoon valt jou niet persoonlijk aan. Niemand is zomaar irritant, althans daar willen we toch van uitgaan. (lacht) Vaak speelt er iets anders in het leven van die persoon. Reageer met begrip op het verhaal van de klant. Hierdoor zal hij of zij minder *fuzz* maken en kunnen jullie met elkaar in gesprek gaan. Uiteraard zijn er ook klanten die geen manieren hebben en onbeleefd blijven. In zulke gevallen moet je voor jezelf duidelijke grenzen stellen. Hannelore en ik merken tijdens coachings op dat grenzen vaak niet worden gerespecteerd als die niet worden gecommuniceerd. Vraag jezelf niet af of je die grens mag stellen. Natuurlijk mag je dat. Het is jouw bedrijf en jouw leven. Als je geen grenzen stelt, dan doet iemand dat wel voor jou. Bovendien is iedere afwijking in je salesproces een leermoment. HANNELORE: Elke nee is een stap dichterbij de volgende ja. Krijg je nooit te maken met een nee? Dan loopt er ook iets fout. In de meeste gevallen vragen ondernemers een te lage prijs. Je kan niet beter worden als je altijd een ja krijgt. Klanten die ontevreden zijn, hebben vaak verkeerde verwachtingen. Heb je vaak te maken met annulaties? Dan krijg je de kans om je proces nog te verbeteren. Stel bijvoorbeeld afspraken op en communiceer

die duidelijk met de klant. Geef aan waarom deadlines gevolgd moeten worden. Herhaal die boodschap meerdere keren want geef toe, we vergeten ook weleens iets. (lacht) ◯



OVER HANDS-ON ACADEMY

Ben je klaar om een leven te leiden zoals jij dat écht wil, zonder compromissen? Wil je inzetten op een actieplan voor je bedrijf én jezelf? Ellen Persijn en Hannelore Verheyen bundelen hun krachten onder Hands-On Academy, een combinatie van een hechte *tribe* en begeleiding op vlak van marketing en mindset. Of je nu kiest voor een *Growcation*®, workshop, het Lift-Off groepstraject of individuele coaching, bij Hands-On Academy ligt de focus op je persoonlijke situatie. Weg van alle rollen die je normaal op jou neemt, geniet je van luxe en tijd voor jezelf. Waarom Ellen en Hannelore je zo'n moment gunnen? “We willen mensen het gevoel geven dat luxe een deel van je leven kan zijn. De mogelijkheden zijn er, en het zou zonde zijn om jezelf die te ontfagen.”

hands-on-academy.be – @hands_on.academy