

Booest!

Doe de Booest Check

Zet de 1e stappen om jouw praktijk te laten groeien en er een echte onderneming van te maken.

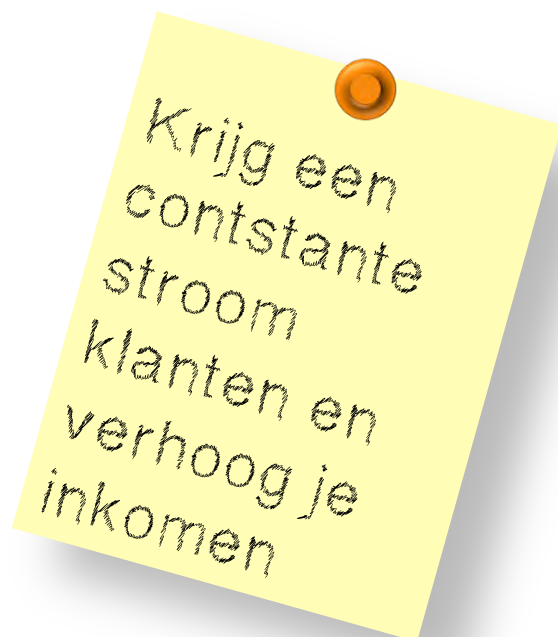
✓ Yes

✓ No

✓ Yes

✓ No

✓ No



Auteurs

Nicolette Boes

Desiree Castelijin-Boes



Nicolette en Desiree, 2 zussen die zich focussen op het adviseren van therapeuten. Door hun marketing tips maken zij het mogelijk voor therapeuten om de klanten aan te trekken die zij willen. Van website tot "branding", van social media tot persoonlijke coaching.

Twitter: [@booest_nl](#)

Facebook: [Booest.nl](#)

Website: [www.booest.nl](#)

Uitgave en copyright

- Booest
- Rithsestraat 22
- 5642 EH Breda
- E-mail: info@booest.nl
- Copyright © 2013, Booest, Breda

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Disclaimer

Booest besteedt de grootst mogelijke aandacht aan de juistheid van informatie in deze check. Fouten zijn echter niet volledig uit te sluiten. U kunt daarom geen rechten ontlenen aan deze teksten. Voor vragen of opmerkingen kunt u zich richten tot Nicolette of Desiree, e-mail: info@booest.nl.

TABLE OF CONTENTS:

Het roer om = andere mindset	4
Checklist met 10 stappen	7
Is dit alles?.....	16
Website Review	17

Hoofdstuk 1

Het roer om = andere mindset



Voor Boest waren we beiden bezig met een eigen bedrijf. Desiree als Trendwatcher en Nicolette als Coach/Trainer en Therapeut.

Beiden worstelend met datgene wat we **niet geleerd** hadden: **marketing**.

Hoe benader je nieuwe klanten en meer nog, **hoe bepaal je je tarieven**: We vonden het erg lastig. "Wij zijn er toch om mensen te helpen, dan is het moeilijk om een hoog tarief vast te stellen"?

Je zult het vast wel herkennen!

Door zelf een coach in de arm te nemen en verschillende trainingen te volgen en heeeel veel te lezen, waren we het over eens: het roer moest om!

Check aan de hand van onze 10 stappen of jij jouw praktijk de booest kunt geven om er een echte onderneming van te maken.

We leerden dat het beter zou zijn ons te specialiseren: op zoek naar onze zogenaamde "niche". **En die zou niet te ver van onszelf moeten liggen.**

Door aansluiting te zoeken bij wat we eigenlijk al informeel deden: anderen met raad en daad bijstaan in "branding", websites, blogging, social media en het geven van trainingen, vonden wij onze niche. Nicolette weet als therapeut ook goed wat er binnen deze groep leeft en speelt.

Vandaar dat onze doelgroep **therapeuten** is geworden.

Meteen na het kiezen voor deze doelgroep en door te gaan samenwerken, is ons doel en businessplan een stuk duidelijker geworden.


Dit komt door onze veranderde mindset.

We gaan doen waar wij goed in zijn!

Wil jij dat ook?

Start met het doornemen van onze Check en neem meteen stappen!





Uitspraak van veel
therapeuten:

“Marketing dat is
niets voor mij!”

Veel therapeuten hebben **geen idee hoe marketing** werkt. In opleidingen wordt er eigenlijk ook weinig tot geen aandacht aan besteed.

Toch starten veel therapeuten een eenmanszaak die klanten nodig heeft.

Het is natuurlijk van belang dat je dan wel iets van marketing weet, maar eigenlijk is je **mindset** datgene wat het meest voor succes kan zorgen.

Met alle marketingkennis van de wereld schiet je nog niets op als je mindset niet goed is.

Waardoor krijg je dan de goede mindset?

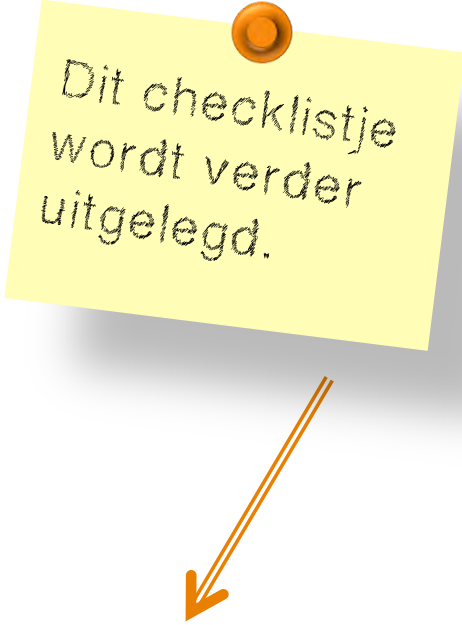
De goede mindset krijg je als je onze 10 punten hebt afgewerkt.



Hoofdstuk 2

Checklist met 10 stappen

1. Weet jij wat je wilt?
2. Wil jij ook echt slagen?
3. Geloof je ook echt in jouw onderneming?
4. Heb jij angsten die jou tegenhouden in jouw groei?
5. Hoe denk jij over mislukken?
6. Heb jij vertrouwen in jezelf?
7. Ben jij flexibel?
8. Straal jij zelfvertrouwen uit?
9. Laat jij af en toe de moed zakken?
10. Besteed jij regelmatig tijd aan marketing?



Dit checklistje wordt verder uitgelegd.

1. Weet jij wat je wilt?

De goede mindset begint met:

- ✓ Weten wat je wilt met je bedrijf.
- ✓ Weten waarom je succesvol wilt zijn.
- ✓ Weten wat succes in jouw praktijk voor jou betekent.

Bijvoorbeeld als jij op een bepaalde leeftijd met pensioen wilt gaan of dat je een aantal weken in het jaar wilt gaan reizen, dan weet je hoeveel inkomsten je nodig hebt in je bedrijf om dat te realiseren.

Zet dit voor jezelf op een rijtje!

2. Wil jij ook echt slagen?

Mensen helpen is natuurlijk jouw 1e prioriteit, maar dat hoeft niet ten koste van jou te gaan.

- ✓ Om te slagen moet je je realiseren dat jouw bedrijf geen hobby is.
- ✓ Het opbouwen van een bedrijf gaat met pieken en dalen. Laat je niet ontmoedigen door tegenslag.
- ✓ Breng het geduld, de volharding en de tijd op die je nodig hebt voor de opbouw van jouw praktijk.
- ✓ Investeer ook in jezelf, want als jij dat niet doet, waarom zou een ander dat dan willen doen?



Break out!

3. Geloof jij ook echt in jouw onderneming?

- ✓ Denk en handel positief
- ✓ Denk toekomst gericht
- ✓ Sta niet stil bij wat niet werkt, maar ga op zoek naar wat wel werkt
- ✓ Als je niet weet hoe iets werkt, zoek dan een manier om het te leren
- ✓ Zoek contact met collega's, een vertrouwenspersoon of een coach voor goede feedback.



4. Heb jij angsten die jou tegenhouden in jouw groei?

- ✓ Ga op zoek naar een manier om jouw angsten onder ogen te zien.
- ✓ Wat houdt jou tegen in de groei van jouw bedrijf?
- ✓ Durf je keuzes te maken?
- ✓ Des te meer succes jij voor jezelf wenst, hoe groter de risico's jij moet nemen.
- ✓ Hoe groter de risico's, des te meer angsten jij waarschijnlijk zult moeten overwinnen.
- ✓ Probeer je te concentreren op de positieve resultaten die je kunt verwachten in tegenstelling tot de risico's die je neemt.



De mens lijdt
het meest van
het lijden dat hij
vreest

5. Hoe denk jij over mislukken?

- ✓ Verander je gedachten over mislukking. Mislukkingen zorgen ervoor dat je leert. Je groeit ervan.
- ✓ Vraag hulp. Je zult verbaasd staan dat er genoeg mensen zijn die je willen helpen. Als je het maar vraagt.
- ✓ Onderzoek je onzekerheden en vraag je af of ze reël zijn. Wat is mislukken nou eigenlijk?
- ✓ Zoek mensen waarmee je samen kunt werken. Samen sta je sterker.
- ✓ Verwelkom elke mislukking als een stap in de goede richting.
- ✓ Vraag Feedback aan anderen, zodat je op tijd weet of je op de goede weg bent.



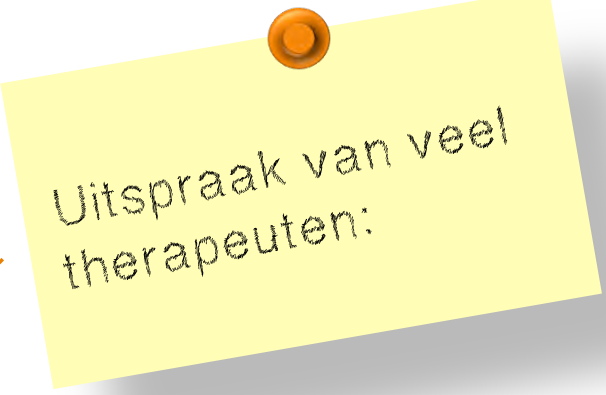
6. Heb jij vertrouwen in jezelf?

- ✓ Jij hebt vast een zeker een aantal hele goede vaardigheden die je goed kunt gebruiken in jouw praktijk.
- ✓ Durf jij na jouw opleidingen aan de slag te gaan of vind je het **tijd** voor nog meer training?
- ✓ Ga gewoon aan de slag en geloof in jouw capaciteiten.
- ✓ Vier je succesjes, ook al zijn ze klein in jouw ogen!



7. Ben jij flexibel?

- ✓ Ben bereid om gaandeweg van richting te veranderen, als de situatie daar om vraagt.
- ✓ Buig mee met de markt of veranderende vraag van je klanten.
- ✓ Verlies nooit uit het oog wat jijzelf graag wilt doen, maar volharden in aanbieden waar geen vraag voor is, gaat niet voor succes zorgen.
- ✓ Ga dus onderzoeken waar wèl vraag naar is.



Uitspraak van veel
therapeuten:



Doe maar gewoon,
dat is goed genoeg”

8. Straal jij zelfvertrouwen uit?


- ✓ Ga op zoek naar jouw sterke punten en de voordelen van datgene wat jij te bieden hebt.
- ✓ Vertel anderen over het goede werk dat je doet (dat is echt geen opschepperij)
- ✓ Zorg wel dat alles wat je over jezelf en jouw aanbod zegt waar is.
- ✓ Het is niet alleen OK om over jezelf te vertellen, het is zelfs noodzakelijk.
- ✓ Vertel anderen wat jij voor iemand kan doen en wat je gedaan hebt.
- ✓ Je hoeft niet arrogant te worden, maar je mag wel trots zijn op wat jij bereikt hebt.



9. Laat jij af en toe de moed zakken?

- ✓ Besef dat het opbouwen van een bedrijf een proces is en geen gebeurtenis.
- ✓ Probeer onder ogen te zien dat elke stap die jij zet, er een is om jouw bedrijf te laten groeien.
- ✓ Zet dan ook stappen en neem beslissingen.
- ✓ Opbouwen gaat met vallen en opstaan.
- ✓ Heb vertrouwen dat het in de markt zetten van jouw bedrijf gaat lukken. Alles is te leren.
- ✓ Behaal je een succes? Vier het dan ook, tracteer jezelf eens op iets leuks of lekkers. Ook al is het succesje in jouw ogen klein.





Check aan de hand van onze 10 stappen of jij jouw praktijk de booest kunt geven.

10. Besteed jij tijd aan marketing?

Het is belangrijk dat je regelmatig aandacht aan marketing besteedt. Het hoeft niet moeilijk te zijn.

- ✓ Neem deel aan activiteiten, ga netwerken, ontwikkel promotiemateriaal en maak een bedrijfsplan.
- ✓ Wordt actief op social media en laat jezelf daar ook horen.
- ✓ Neem regelmatig je promotiemateriaal onder de loep. Zeggen jouw folders genoeg? Zijn ze aantrekkelijk?
- ✓ Kijk naar je website. Deze is erg belangrijk. Is jouw website up-to-date? Vermeldt duidelijk jouw doelgroep.
- ✓ Vraag de hulp die je nodig hebt. Laat jouw teksten bekijken door iemand anders.
- ✓ Spreek je klanten toe in plaats van alleen maar over jezelf te vertellen. Jij wilt hun problemen oplossen. Welke problemen zijn dan? Speel daarop in.



Hoofdstuk 3:

Is dit alles?

Nu we aan het einde zijn van onze checklist ben je misschien gaan nadenken en weet je wat jij moet gaan doen om jouw praktijk te laten groeien.

Wat wij hier hebben vermeld zijn heel belangrijke stappen en overwegingen om bij stil te staan. **Jouw bedrijf kan echt niet groeien als je niet de juiste mindset hebt.**

Uiteraard is er nog veel meer te vertellen en te leren over hoe jij jouw praktijk kunt laten groeien.

Dit is slechts het begin.

Heb jij inmiddels de juiste mindset, dan is er nog veel te leren.

Blijf Booest volgen via onze nieuwsbrief onze [Blogs](#), [Facebook](#) en [Twitter](#). Wij gaan je voorzien van heel veel tips om zo groot te worden als jij zelf wilt.



Website Review

<http://www.booest.nl/website-review>

**Heb jij al een website en/
of de juiste mindset, maar
trek je toch te weinig
klanten?**

**Meld je dan aan voor onze
website review.**

**Wij geven je tips en
advies om jouw website
zo aan te passen, zodat jij
meer klanten gaat
trekken.**



Ontvang jij
onze
nieuwsbrief al?
Schrijf je in via
www.booest.nl