

Verdubbelen in één jaar

(Vul de checklist in en ontdek hoe je dit doet)

1. Geld Mindset

- Heb je een omzetdoel voor dit jaar opgeschreven?
- Weet je dagelijks hoeveel je nog moet realiseren voor je omzet maandoel?
- Heb je een buffer waar je 6 – 12 maanden mee vooruit kunt als het tegen zit?

2. Plan

- Heb je het omzetdoel voor het jaar opgedeeld in kwartalen en maanden?
- Heb je een tijdsplan waarin de belangrijke data voor jouw acties staan?
- Bestaat het omzet jaarplan 80% uit bestaande producten en maar 20% uit nieuw?

3. Focus

- Heb je iedere dag een prioriteitenlijst?
- Schrijf je iedere dag het belangrijkste ding op dat je die dag ten minste moet afronden?

4. Doelklant

- Weet je het belangrijkste product wat je wilt verkopen?
- Heb je de naam van de doelklant voor dit belangrijkste product?
- Ken je het grootste probleem van de doelklant? In haar woorden?

5. Product

- Heb je van je belangrijkste coachingdienst een product gemaakt?
- Heb je een aparte verkooppagina voor dit product? Met koopknop?

6. Laat de klant Ja! zeggen

- Doe je het aanbod wanneer je weet wat de klant nodig heeft?
- Heb je een lijst met de top 10 klanten die je komend jaar wilt toevoegen?

7. Zichtbaar worden

- Heb je een website en blog op één domein? (Power Platform)
- Heeft iedere pagina in je Power Platform maar één doel?
- Ben je actief in de 1-2 online netwerksites waar jou doelklant actief is?

8. Promotie

- Stuur je iedere week een e-mail naar je lijst met e-mailadressen (Lasting List)
- Stuur je de beste artikelen regelmatig naar de bloggers die jouw doelklant leest?

9. Touch point

- Heb je een systeem waardoor je snel korte contactmomenten hebt met klanten?

10. Vrijheid

- Voel jij je vrij op dit moment?

Wil je een terugkoppeling op de resultaten van deze checklist, [mail](#) mij jouw antwoorden of plan [jouw inzichtgesprek](#).