

Stappenplan Verdubbelen in één jaar (Uitgebreide versie in Verdubbelboek.nl)

1. Geld Mindset

- Bepaal jouw 4 omzetniveaus per jaar. (minimum, normaal, doel en wens)
- Bepaal wat je minimaal nodig hebt per maand.
- Bereken benodigd buffer voor 12 maanden.
- Bereken uurprijs: doelomzet / jaar delen door aantal uren.

2. Plan

- Neem je omzet van vorig jaar en verdubbel dat (x2). Dit is het omzetdoel voor dit jaar.
- Verdeel je omzetdoel voor het jaar in kwartalen en maanden.
- Maak een tijdsplan met de workshops, nieuwe producten en lanceringen voor het jaar.

3. Focus

- Maak iedere dag een prioriteitenlijst. Download template <http://ernohannink.nl/weinig-gedaan/>
- Start iedere dag met het belangrijkste ding dat je die dag moet afronden. = No.1 ding.

4. Doelklant

- Schrijf de naam op van je doelklant voor het product dat je het liefste verkoopt.
- Interview je doelklant en achterhaal haar grootste probleem in haar woorden.

5. Product

- Maak een aparte verkooppagina voor je belangrijkste product.
- Gebruik de inhoud van de verkooppagina als aanbod dat je mailt naar potentiële klant.

6. Laat de klant Ja! zeggen

- Stel vragen en luister. Laat vooral de potentiële klant aan het woord.
- Achterhaal het probleem van de klant en wat zij wil bereiken.
- Doe jouw aanbod wanneer je precies weet wat de klant nodig heeft.

7. Zichtbaar worden

- Voeg een blog toe aan je website. (Bouw een Power Platform)
- Definieer voor iedere pagina maar één doel en voeg altijd een oproep tot actie toe.
- Geef de bezoeker de mogelijkheid om zich te abonneren op jouw artikelen (e-mail).

8. Promotie

- Stuur ten minste 1-2 keer per maand een artikel uit je Power Platform naar je lijst.
- Vind de blogs die jouw doelklant leest en vraag of je daar een artikel mag insturen.

9. Touch point

- Maak een systeem met snelle korte contactmomenten met je (potentiële) klanten.

10. Vrijheid

- Bouw een A-team en focus op jouw kerntaken.