

Voorbeeldmail Transformatie:

Welke van de twee ben jij?

Ah, super dat je even een momentje hebt om deze mail te lezen.

Want je bent druk als ondernemer.

Elke dag weer jagen op nieuwe klanten. Wekelijks lijsten maken met mensen die je weer eens kunt bellen: misschien kent iemand in je netwerk nog iemand die in jouw aanbod geïnteresseerd is.

Wekelijks ontbijten bij BNI (woensdagochtend!). Dagelijks stroop je LinkedIn af. En dan moet je ook het 'gewone' werk nog doen.

Klantharken noem ik dat. Heel hard werken om aan een minimaal aantal klanten te komen.

Misschien kost klantharken je wel 40% van je tijd.

Je werkt 60 uur. Elke week.

24 uur ben je bezig met het binnenhalen van nieuwe klanten. Solo.

Je kent het wel. En anders kent je partner het wel. Of je kinderen.

Die andere 36 uur opereer je ook solo.

Je bent directeur en jongste bediende. ICT-manager en receptioniste. Leerling, stagiair en vakman/vrouw tegelijk.

Vaak is dat ontstaan vanuit een bepaalde angst.

Angst dat iemand anders het niet zo goed kan als jij.

Angst om afhankelijk te zijn.

Angst om geld uit te geven.

Maar eigenlijk is het allemaal angst om te groeien en boven het maaiveld uit te steken.

Het zijn angsten die je beperken. En klein houden.

Onterechte angsten.

Van anderen lees je dat ze hooguit 20 uur per week werken.

Inclusief het binnenhalen van nieuwe klanten.

En zo te zien hebben ze een prima leven.

Veel opdrachten. Veel vrijheid.

Wat doen zij dat jij niet doet?

Zij halen klanten binnen op de automatische piloot.

Ze werken niet harder. Wel slimmer.

Het is het type ondernemer dat bijvoorbeeld uit mijn training 'Automatisch Nieuwe Klanten' komt.

Mensen die begrijpen dat je woorden het werk kunt laten doen.

Die begrijpen dat ze verleidingsprocessen moeten doorgronden.

En die begrijpen dat je hulp moet inschakelen voor alles waar je niet goed in bent of waar je in vastloopt.

Als je de principes van verleiden goed toepast, hoef je nooit meer te klantharken.

Dan word je de logische keuze voor je doelgroep.

Prettig vooruitzicht, toch?

Nu is de vraag: ben jij de ondernemer die alles zelf doet? Of ben jij de ondernemer die snapt dat je heel groot en vrij wordt als je hulp inroept voor vraagstukken waar je zelf niet zo goed in bent.

Klanten binnenhalen op de automatische piloot bijvoorbeeld.

Als jij de ondernemer van het tweede type bent, kan ik je misschien helpen.

Vul eerst even [dit formulier](#) in, om te kijken of we een match zijn.

Zo ja, dan nodig ik je uit voor een gesprek waarin we kijken waar het bij jou in je bedrijf aan schort in communicatie.

PETER POST - COPYWRITER VOOR ONDERNEMERS

Ik ben benieuwd welk type ondernemer jij bent...

Groet, Peter

P.S. Je vindt het formulier [hier](#).