



# Business Thermometer

## Fase 1 Starten met je business

- Businessmodel bepalen a.d.h.v. randvoorwaarden voor jouw droombusiness
- Krijg je kern duidelijk
- Kies je niche
- Bepaal je ideale klant
- Bepaal je onweerstaanbare aanbod
- Geloof in je eigen waarde
- Bepaal je prijsstrategie
- Bepaal je marketingboodschap
- Bepaal je methode
- Creëer een gratis weggever
- Vertrouw in jezelf en je aanbod
- Bepaal je (inkomens)doelen
- Bepaal je (marketing)strategie om moeiteloos klanten aan te trekken
- Vul je pijplijn
- Richt een follow-up process in
- Leer hoe je succesvol salesgesprekken voert
- Ga netwerken
- Verzamel testimonials
- Doe case studies
- Bepaal je brand
- Maak een website met aantrekkelijke teksten

## Fase 2 Doorbreken met je business

- Verstuur je nieuwsbrief regelmatig
- Maak een content marketing plan en social media strategie
- Zet social media advertenties in voor je gratis weggever
- Spreek voor publiek om je naamsbekendheid te vergroten
- Stuur op winst
- Schakel een boekhouder in
- Richt systemen in (facturering, boekhouding etc.)
- Betaal jezelf eens maandelijks salaris uit
- Verhoog je aantal klanten
- Til je mindset naar een hoger plan
- Verhoog je prijzen
- Huur een VA in
- Breid je aanbod uit
- Scherp je niche aan
- Blijf trouw aan je kern
- Genereer meer vrijheid
- Introduceer een groepsaanbod
- Verbeter je sales skills

## Fase 3 Opschalen met je business

- Verbeter je aanbod
- Introduceer schaalbaar aanbod
- Scherp je ideale klant aan
- Automatiseer inkomensstromen
- Breid je systemen uit
- Update je branding
- Schoon je business op
- Organiseer je eigen event
- Vergroot je winst door meer klanten te servicen
- Geef jezelf opslag
- Besteed zaken die jou geen energie geven uit aan experts
- Focus op je rol als leider en expert in jouw vakgebied
- Creëer maximale vrijheid in je business
- Blijf afstemmen op je kern en intuïtie
- Denk na over andere inkomensbronnen

*Om moeiteloos en vol vertrouwen te ondernemen*