

HELLO!

Hey topper,

Cool dat je deze vragen hebt gedownload. In het eerste jaar van mijn business heb ik best wat investeringen in de verkeerde volgorde gemaakt. Ik investeerde bijvoorbeeld een paar jaar geleden in een schrijfcoach, terwijl ik ergens al wist dat ik daarna een grote transformatie in mijn business zou maken.

Ik heb eerst een online business opgebouwd, dat heette Burnout Badass, omdat ik eerst een bedrijf wilde bouwen voor ik andere mensen ging adviseren. Met dat bedrijf schakelde ik een schrijfcoach in, terwijl ik ook al wist dat ik een transformatie naar business mentor zou maken. Maar haar schrijfskills zijn natuurlijk ZO goed, dat ik dacht dat ik haar NU nodig had.

Nergens spijt van hoor, ook omdat ik business coach ben. Dus voor mij is het sowieso goed om VEEL te leren zodat ik daar mijn klanten mee kan helpen. Maar als jij geen business coach bent, zou het nogal zonde zijn.

Als breathwork coach heb je bijvoorbeeld weinig aan de lessen van een schrijf coach op het verkeerde moment in jouw business.

De volgorde van de investeringen die ik het eerste jaar deed, was gewoon niet altijd handig. Wil ik je helpen te voorkomen met deze vragen.

let op: ik ben geen financieel adviseur, en geef dan ook geen financieel advies. Deze vragen zijn enkel en alleen bedoeld om je te helpen voorkomen dat je - zoals ik in mijn eerste business jaren - investeringen doet in de verkeerde volgorde!

Let's go met de questions!

HELLO!

VRAAG 1 - Ben ik blij met mijn business elementen:

1.1 Mijn positionering (voelt het alsof ik helemaal mezelf kan zijn, zijn mijn passies groot onderdeel van mijn business, is er ruimte om te doen wat ik het meest vind om te doen)?

Ja/ nee

1.2 Mijn doelgroep (werk ik met awesome klanten, word ik enthousiast als ik aan mijn klanten denk?)

Ja/ nee

1.3 Mijn aanbod (doe ik wat ik het meest vind, is het een awesome oplossing voor mijn klant)?

Ja/ nee

3 x ja? Toppie, ga dan door naar vraag 3.

1 x of meer een nee? Ga dan door naar vraag 2.

HELLO!

VRAAG 2.1 - Ergens nee ingevuld? Wat is de reden dat je 'nee' hebt opgeschreven?

VRAAG 2.2 - Wat heb je nodig om dit op te lossen?

VRAAG 2.3 - Wie of wat kan je daarbij helpen?

HELLO!

VRAAG 3.1 - Heb je te veel tijd (aka te weinig klanten) of te weinig tijd (aka teveel klanten)?

VRAAG 3.2 - Wat heb je nodig om dit op te lossen? Als je antwoord vaag is, blijf jezelf dan vragen ‘wat heb ik daarvoor nodig’, net zolang tot je een concrete oplossing hebt.

(bijvoorbeeld bij te weinig tijd: om mijn tijdgebrek op te lossen moet ik een manier vinden om hetzelfde resultaat met mijn klant te bereiken, in minder tijd. Wat heb ik daarvoor nodig? Het opschalen van onderdelen in mijn traject. Wat heb ik daarvoor nodig? Een lijstje van elementen die ik kan opschalen (bijvoorbeeld je onboarding) en opties om op te schalen (bijvoorbeeld video's opnemen voor dingen die je bij meerdere klanten bespreekt).

VRAAG 3.3 - Wie of wat kan je daarbij helpen?

HELLO!

Vraag 4 - Wat is je actie/ resultaat ratio? Welke optie hieronder geeft jouw huidige situatie het beste weer?

- Doe je heel veel, met veel resultaat → ga naar 4.1
- Doe je heel veel, met weinig resultaat → ga naar 4.2
- Doe je vrij weinig, met veel resultaat → ga naar 4.3
- Doe je vrij weinig, met weinig resultaat → ga naar 4.4

Wat betekent dit voor jouw business?

4.1 Je doet de juiste dingen! Hoe zou je deze dingen slimmer kunnen doen?

4.2 Welke acties mag je loslaten en vervangen voor effectievere acties?

4.3 Je doet de juiste dingen! Hoe zou je hier meer van kunnen doen?

4.4 Waarom doe je weinig? Denk bijvoorbeeld aan: ik weet niet WAT ik moet doen, ik weet niet HOE ik de dingen moet doen, of ik voel weerstand/ stel bepaalde acties steeds uit?

4.5 Wie of wat kan je helpen bij wat je hierboven hebt ingevuld?

HELLO!

Vraag 5.1 - Is een investering nu nodig voor je? Ja/ nee

Nee? You're all done.

Vraag 5.2 - Indien ja, heb je het geld om te investeren?

Ja? You know what to do.

Vraag 5.3 - Indien nee, wat kan je doen om dat geld te verdienen?

Good luck!