



**impuls aan je
commerciële
groei...**

WHITE PAPER

**JE COMMERCIËLE STRATEGIE AANPASSEN
AAN VERANDERENDE OMSTANDIGHEDEN**

BEGINT HIER!

STAP 1 - JE HOOFD WEER OP ORDE KRIJGEN

STAP 2 - INSPIRATIE (HER) VINDEN

STAP 3 - JE BAKENS VERZETTEN

STAP 4 - PRAKTISCHE TOEPASSING

www.impulsaanjecommercielegroei.nl



INLEIDING

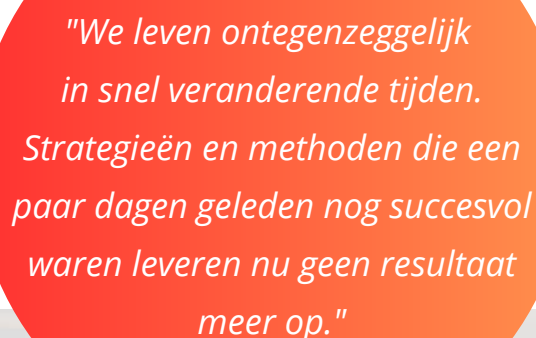
IN DIT E-BOOK REIKEN WE JE VIER EENVOUDIG UIT TE VOEREN STAPPEN AAN OM JE HOOFD WEER HELDER TE MAKEN EN JE COMMERCIEËLE STRATEGIE AAN TE PASSEN AAN DE NIEUWE WERKELIJKHEID.

We beginnen bij je sales mindset en je inspiratie. Er is nogal wat veranderd in de wereld om je heen en de veranderingen volgen elkaar in steeds hoger tempo op. Je mindset moet nog meeveranderen om ook in de nieuwe realiteit effectief te zijn. Inspiratie is vervolgens de motor die zaken in beweging zet.

Wanneer je weer helder bent in je hoofd kun je de bakens gaan verzetten. Dit begint met het onder de loep nemen van je doelen. Passen je doelen nog bij de huidige tijd? Zijn ze überhaupt nog wel te realiseren? Ook de doelgroep die nu bij je past kan veranderen. Dat kan door externe omstandigheden zoals bijvoorbeeld een pandemie (denk aan de covid-periode toen de horeca dicht zat) of omdat je zelf voelt dat je een andere doelgroep wilt gaan bedienen.

Als je weer weet waar je naartoe wilt en wie je doelgroep is, kun je ook weer met het goede aanbod je (nieuwe) markt benaderen. Een nieuwe salesfunnel kan vorm krijgen. We reiken je zeven voorbeelden aan van verkoopstrategieën die we in de praktijk zien werken.

Implementeren en bijsturen is altijd belangrijk, maar in perioden van extreme verandering extra belangrijk. Blijf dagelijks kijken of je de goede dingen aan het doen bent, of dat aanpassingen noodzakelijk zijn.



"We leven ontegenzeggelijk in snel veranderende tijden. Strategieën en methoden die een paar dagen geleden nog succesvol waren leveren nu geen resultaat meer op."



Commercie (verkopen en marketing) zijn vakken die je kunt leren. Vaardigheden waar iedereen beter in kan worden door te trainen en te leren omgaan met teleurstellingen. En net als in de sport is mentale training (mindset onderzoek en verandering) ook als ondernemer essentieel voor het behalen van je doelen.

Wij, Isla Sint-Bouwman, Edo Boonstra en Roy Sijgers, richtten in 2023 het bedrijf Impuls aan je commerciële groei op. We zetten in op een mindset verandering en verbetering van het commerciële resultaat bij zelfstandige professionals: meer plezier, structuur en actiegerichtheid door middel van ons online programma; Impuls Aan Je Commerciële Groei.

Het is voor ons belangrijk om de wereld mooier te maken op het gebied van duurzaamheid en hoe we met elkaar omgaan. We kijken naar hoe we in ons eigen leven en in onze bedrijfsvoering omgaan met duurzaamheid. Dat vinden we ook belangrijk in de bedrijven waar we voor werken. Door vanuit Impuls aan je commerciële groei zelfstandige professionals te helpen hun idealen op dit gebied te realiseren, realiseren we ook onze eigen idealen.

"Zelfstandige professionals commercieel slagvaardiger maken. Dat is wat wij doen. Wanneer je vanuit passie een onderneming bent gestart waarmee je impact wil maken in de wereld is het niet altijd vanzelfsprekend dat je je producten of diensten ook makkelijk kunt vermarkten en verkopen."



Impuls aan je commerciële groei reikt niet een simpel trucje aan dat klanten kunnen toepassen, maar een 'trainingschema' zoals voormalig topzweemmer Edo het omschrijft. Met dat schema gaan ze aan de slag met de beren die niet op de weg zitten, maar bij ondernemers in hun hoofd.

Onze kennis en ervaring op het gebied van mindset, marketing en sales is opgedaan in diverse ondernemingen in diverse branches, ieder met meer dan 20 jaar ervaring met marketing, verkoop en accountmanagement als professie, een gedegen opleiding en professionele ervaring met 'hoe de mind werkt'. Inmiddels hebben we sinds 2011 meer dan honderd ondernemers geholpen bij het vergroten van hun vaardigheden en het behalen van betere resultaten. Steeds op een persoonlijke, inspirerende en pragmatische wijze.

In een periode van 6-9 maanden realiseren onze klanten over het algemeen een 10-200 procent verbeterd verkoopresultaat. Terwijl hun aanpak tegelijk persoonlijker is geworden. Beter passend bij wie zij zijn en beter passend bij wie hun klanten zijn.



JE HOOFD WEER OP ORDE KRIJGEN

MENSEN REAGEREN VERSCHILLEND OP VERANDERING.

Wat altijd een goed advies is in tijden van extreme verandering of een crisis en wat ze in de luchtvaart al jaren weten is: 'put on your own oxygen mask first'. Of in de EHBO: stelp het bloeden onmiddellijk. Voor nu betekent dit dus dat je eerst aandacht geeft aan de maatregelen die je onmiddellijk moet nemen om niet direct ten onder te gaan. Zaken regelen met de bank, je personeel, contact met je klanten en leveranciers, etcetera. Zodra die fase voorbij is, voor de één duurt dat 24 uur, voor de ander misschien wel weken, is er ruimte om verder te kijken.

Zoveel mogelijk 'rust in je hoofd' is hierbij belangrijk, zodat je weer goed kunt aanvoelen wat je intuïtief, of beredeneerd kunt doen. Rust in je hoofd creëren kan op vele manieren.

Zodra je weer wat vaste grond onder je voeten voelt en geen acuut gevaar meer loopt is het tijd voor de volgende stap; inspiratie (her)vinden.

Meditatie, bewustzijnsoefeningen, creatief bezig zijn, muziek luisteren, tegen iemand aanpraten etc. Kies datgene wat bij jou past. Dat je iets doet, is belangrijker dan wat je doet!

Tips om je hoofd weer op orde te krijgen:

- **Dagelijks een korte meditatie of een andere (spirituele) oefening.**
- **Praat en deel perspectieven met iemand die je vertrouwt en die op een positieve manier kritische vragen stelt.**
- **Een stukje wandelen of fietsen.**

"When you move beyond your fear, you feel free." – Dr Spencer Johnson in 'Who moved my cheese (1998)'

Zodra je weer wat vaste grond onder je voeten voelt en geen acuut gevaar meer loopt is het tijd voor de volgende stap; inspiratie (her)vinden.



"Believe you can,
and you are
halfway there."

INSPIRATIE (HER) VINDEN

INSPIRATIE IS DE BRANDSTOF DIE ALLES IN BEWEGING ZET EN HOUDT. IEDEREEN WEET DAT, OF JE NU SPORT, JE HOBBY UITOEFENT, JE WERK DOET, EEN FEEST ORGANISEERT, ETC.

Als oud-(top)sporters weten wij hoe belangrijk het is om geïnspireerd te zijn en vooral te blijven. In goede en in slechte tijden. De weg naar je doel is minstens zo belangrijk als het bereiken van je doel. Geïnspireerd zijn maakt dat je met plezier en gemak aan de gang blijft.

Maar wat is nu jouw inspiratie of hoe blijf je er mee verbonden?

Ofwel: 'waarom doe je wat je doet', zoals Simon Sinek het zo mooi omschrijft in zijn beroemde TED-toespraak '**Start with Why - How great leaders inspire action**'. En als je weet waarom je doet wat je doet, hoe zorg je dan dat je geïnspireerd blijft?

Ook in veranderende tijden geldt: '**mensen kopen niet wat je doet, maar waarom je het doet**'.

Je 'why' kan heel groot zijn, maar ook klein en dichtbij huis. Meestal gaat het over iets willen betekenen voor de wereld, of voor andere mensen. Juist in tijden van verandering of nood kan goed voelbaar zijn wat jij wilt bijdragen. Erken dit en neem het serieus. Er is hier geen goed en fout. Wel: 'er iets mee doen', of 'er niets mee te doen'!



2

Tips voor het (her) vinden van je inspiratie:

- **Bekijk op YouTube de bovengenoemde toespraak van Simon Sinek en voel in of verbindt opnieuw met wat jouw 'why' is.**
- **Luister naar muziek die jou inspireert of lees een inspirerend boek of artikel.**
- **Verbindt (op afstand) met collega-ondernemers en deel en help elkaar met inspiratie. Soms is het makkelijker om voor een ander te zien wat inspirerend kan zijn dan voor jezelf.**
- **Sta aan het einde van de dag even stil bij alles wat goed ging die dag en waar je dankbaar voor bent.**
- **Schrijf je goede intenties op en besteed er dagelijks wat tijd aan.**

*"Believe you can,
and you are
halfway there."*



3

JE BAKENS VERZETTEN

VANUIT RUST IN JE HOOFD EN EEN ZEKERE RUST IN JE REALITEIT KUN JE NU VANUIT INSPIRATIE KIJKEN NAAR NIEUWE MOGELIJKHEDEN.

Wie wil je op dit moment het liefste helpen? Wie is er op dit moment geholpen met wat jij goed kan?

Normaal gesproken zouden we toevoegen: wie is er bereid te betalen voor wat ik in de aanbieding heb. Op dit moment kan dat zeker ook een goede vraag zijn wanneer je een inkomstenstroom nodig hebt. Het kan ook zomaar zijn, dat je op dit moment jouw waarde beter 'om niet' kunt inzetten. Voel wat voor jou goed is. Niet vanuit een schuldgevoel, maar vanuit een geïnspireerde, intuïtieve mindset.

Er is een Chinees spreekwoord dat luidt: "Geef een man een vis en hij heeft eten voor één dag. Leer een man vissen en hij heeft eten voor heel zijn leven." Wellicht heb je er al eens van gehoord.

In tijden van verandering of crisis is onze eerste reactie vaak om mensen 'van vis te gaan voorzien'. Dat lijkt ons ook een goede aanpak zolang de nood hoog is. Al vrij snel wordt het ook belangrijk dat we elkaar weer 'gaan leren vissen'. In analogie van de covid-pandemie: geef iemand een mondkapje of leer mensen hoe ze zelf een mondkapje kunnen maken.



"In tijden van verandering: houd het hoofd koel en het hart warm"
- Loesje





Wellicht is er niet aan alles wat je te bieden hebt behoefte. Door in contact te treden met mensen en bedrijven ga je weer zien wat nodig is en ook wat je mensen kunt leren. Of hoe je ze kunt helpen met producten en diensten, zodat zij anderen weer iets kunnen leren.

Toegegeven, dit is niet een makkelijk proces. Zeker wanneer je jezelf ook wat onzeker voelt. Het is echter wel een belangrijk proces als je de wereld naar een beter punt wilt brengen.

We hebben een aantal ideeën verzameld die we zelf toepassen, of om ons heen zien om je een eindje op weg te helpen.



PRAKTISCHE TOEPASSING

ZELFSTANDIGE PROFESSIONALS COMMERCIEEL SLAGVAARDIGER MAKEN. DAT IS WAT WIJ DOEN. WANNEER JE VANUIT PASSIE EEN ONDERNEMING BENT GESTART WAARMEE JE IMPACT WIL MAKEN IN DE WERELD IS HET NIET ALTIJD VANZELFSPREKEND DAT JE JE PRODUCTEN OF DIENSTEN OOK MAKKELIJK KUNT VERKOPEN.

1

Bel je bestaande klanten op en vraag hoe het met ze gaat. Wij, en veel van onze klanten, doen dat geregeld en het is hartverwarmend en tegelijk inspirerend om te doen. Vrienden zijn er in goede en slechte tijden voor elkaar.

2

Om makkelijker met veranderende omstandigheden te leren omgaan als ondernemer helpt het heel erg als je ook geregeld verandering in je persoonlijke omgeving leert door te voeren. Verander bijvoorbeeld de indeling van je huis of kantoor eens, neem een andere kleur op de muur of loop eens een andere route als je gaat wandelen, etc.

3

Schoon je CRM op. Werk alles bij. Vul informatie aan. Haal onjuiste, onnodige en achterhaalde informatie eruit. Je bent dan goed voorbereid wanneer je weer nieuw acties gaat uitvoeren.



4

Neem de tijd voor meer aandacht voor jezelf en je gezin. Je bent niet de enige die altijd roept dat er eigenlijk meer tijd naar de kinderen moet, of die erachter komt dat je eigenlijk tegen het overwerkte aanzit.

5

Denk na over nieuw aanbod. Sommige markten worden wellicht nooit meer hetzelfde. Hoe zie jij jouw markt ontwikkelen? Heb je een plek waar mensen samenkomen? Blijft dat hetzelfde, of gaat online een blijvend grotere rol spelen? Wat gaat dat voor jou betekenen? Wat kun je nu al testen, of doen?

6

Werk samen met collega zelfstandig professionals en kijk samen hoe je op verandering kunt inspelen. Besteed extra aandacht aan ze op sociale media, of in contact met anderen.

7

Bied je diensten aan bij bedrijven die overuren draaien of waarvan je weet dat ze capaciteit tekort hebben. Er zijn altijd (ja echt, altijd!) bedrijven die ondersteuning nodig hebben.

Het grootste probleem is niet mensen nieuwe ideeën te laten accepteren, maar ze hun oude ideeën te laten vergeten.

- John Maynard Keynes



**impuls aan je
commerciële
groei...**

MEER WETEN?

**WWW.IMPULSAANJECOMMERCIELEGROEI.NL
STARTEN@IMPULSAANJECOMMERCIELEGROEI.NL**

'NEXT STEP' AANBOD

**Pak nu jouw impuls
met de kortingscode:**

IMPULS2023

**En claim €300,-
korting**

EDO BOONSTRA | 06 14 89 80 60

ISLA SINT - BOUWMAN | 06 48 57 44 76

ROY SIJGERS | 06 48 79 19 85

www.impulsaanjecommercielegroei.nl