



1

---

---

---

---

---

---

---

---



2

---

---

---

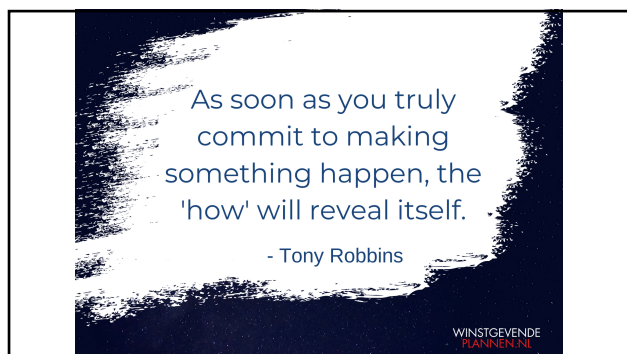
---

---

---

---

---



3

---

---

---

---

---

---

---

---

**Commitment:**

Een commitment is een bewuste keuze om de juiste acties te nemen teneinde het gewenste resultaat te behalen.

---

---

---

---

---

---

---

4

**Maak je commitment PRISMAA:**

- P**ositief – wat wil je wél, waar word je blij van
- R**ealistisch – en tegelijkertijd ambitieus
- I**nvloed – binnen jouw eigen invloed
- S**pecifiek – en niet vaag
- M**etbaar – zodat je het kunt afvinken
- A**ceptabel – voor jezelf en je omgeving
- A**s if now – in actieve vorm geschreven

---

---

---

---

---

---

---

5

*Ik committeer me om*

.....

---

---

---

---

---

---

---

6

**1. Mindset**

**2. Plan**

**3. Actie**

7

---

---

---

---

---

---

---

*Do the work and you'll succeed*

8

---

---

---

---

---

---

---

**Wat gaan we doen?**

- Een **marketing systeem** om prospects te vinden en binden
- Een **sales systeem** om prospects om te zetten in klanten

9

---

---

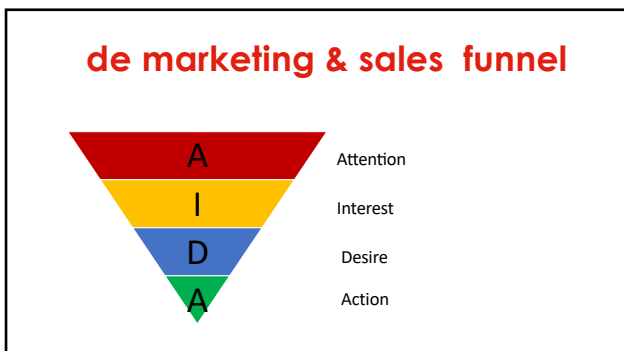
---

---

---

---

---



10

---

---

---

---

---

---

---

**Systemen** helpen 'gewone' ondernemers om **uitzonderlijke resultaten** te behalen.  
*Michael E Gerber*

11

---

---

---

---

---

---

---

Marketing volgens John Jantsch:

Getting **someone** who has a **need**,  
to **know**, **like** and **trust** you.

*(and then buy your shit!)*

12

---

---

---

---

---

---

---

**KNOW**

- Heb ik een probleem? Hoe los ik het op?
- Markt ontwikkelingen | Checklists & Tips

---

---

---

---

---

---

---

13

**LIKE**

- Voorkeur creëren voor jouw merk
- Webinars – Weg gevers - Referenties

---

---

---

---

---

---

---

14

**TRUST**

- De 'confirmation bias'?
- Offerte - proefperiode – ambassadeurs en referenties

---

---

---

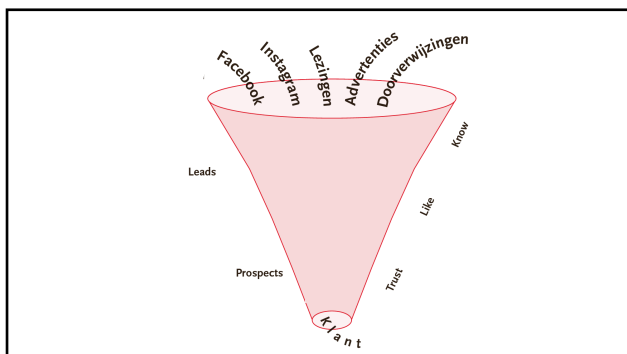
---

---

---

---

15



16

---

---

---

---

---

---

---

---

**Aan de slag!**  
Maak jouw eigen  
marketing/sales funnel

17

---

---

---

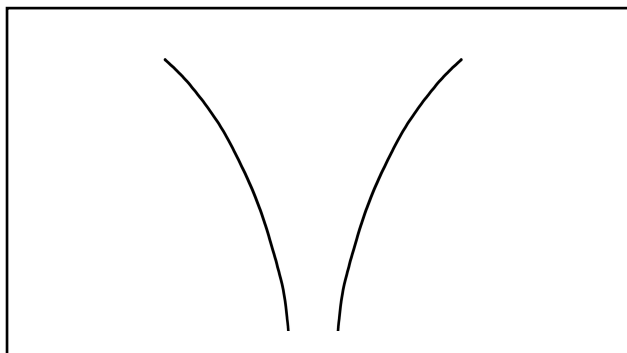
---

---

---

---

---



18

---

---

---

---

---

---

---

---

Marketing volgens Seth Godin:

Marketing is not about the **stuff you sell**,  
but the **stories you tell**

*(and then buy your skill!)*

19

---

---

---

---

---

---

---

---

**Content Marketing (Wat?)**

- Informatief
- Inspirerend
- Entertainend

20

---

---

---

---

---

---

---

---

**Content Marketing in 4 vormen (Hoe?)**

- Tekst
- Beeld
- Video
- Audio

21

---

---

---

---

---

---

---

---

## Aan de slag!

Noteer 4 onderwerpen en in welke van de 4 vormen je die gaat opstellen.

22

---

---

---

---

---

---

---

## Content Marketing (Wat)

24 manieren om je verhaal te vertellen

23

---

---

---

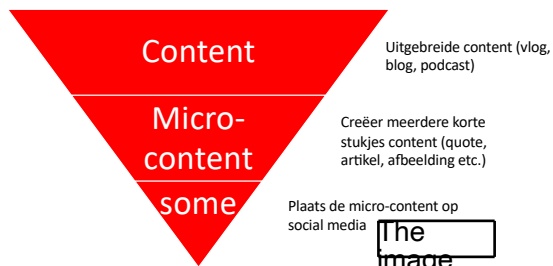
---

---

---

---

## Hoe kom je aan content?



24

---

---

---

---

---

---

---



### Strategisch Marketingplan

1. Wat (onderwerp)
2. Hoe (vorm van content; tekst, beeld, video, audio)
3. Waar (kanaal; FB, Insta, LI, Twitter etc.)
4. Wanneer (wanneer in de maand, week)

---

---

---

---

---

---

---

25

### The results formule

Purpose + Plan x Discipline =  
**RESULT**

---

---

---

---

---

---

---

26

#aandeslag

### Jouw sales Actie

1. **Wie** uit je netwerk ga je benaderen?
2. **Hoe** ga je hen benaderen? (telefoon, mail, LinkedIn)
3. **Wat** ga je hen vragen? (referenties uit hun netwerk, afspraak maken, vragen om de deal?)
4. **Wanneer:** Nu

---

---

---

---

---

---

---

27