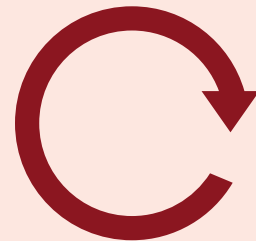




Ofkje Teekens
High End Business Coach

HET ROER MOET OM!



In dit E-book vertel ik je meer over de
5 pijlers van het High End Ondernemen:

- De ME - Mindset
- Maanden i.p.v. Minuten
- Kwaliteit i.p.v. Kwantiteit
- Master i.p.v. Manusje-van-alles
- ME i.p.v. Market



Waarom heb je dit E-book aangevraagd?

Kennelijk resoneert deze boodschap bij jou. En waarschijnlijk ben jij als vrouwelijke ondernemer niet zo tevreden over hoe het met jou en je bedrijf loopt.



Laat me raden:

- Je werkt bijna alle dagen van de week en je verdient naar verhouding veel te weinig;
- Je post je blauw op social media maar het levert je onvoldoende klanten op;
- En als je dan klanten hebt, dan wordt je daar niet vrolijk van;
- Bovendien kost het je vrije tijd en zet het in het ergste geval ook je relaties onder druk.

Geef het gerust toe: zo gaat het 'm niet worden. Maar hoe dan wel? Dat ga ik je in de volgende pagina's haarfijn uitleggen. Want eigenlijk is het simpel.

Tijd voor jouw doorbraak!



De ME - Mindset

Het klinkt heel soft, maar het is een keiharde werkelijkheid waar ik in mijn High End Business Coaching voortdurend tegen aan loop: jij als vrouwelijke ondernemer denkt meer aan je klant dan aan *jezelf*. Bovendien ben je onzeker over je kracht als ondernemer: je maakt geen gebruik van je expert-status en dat werkt door in de leads die je binnenhaalt, het werk dat je doet en de prijs die je vraagt

Als we het roer omgooien, dan betekent dat dat we beginnen bij jouw MINDSET. Daar gaan we mee aan de slag.

Jij gaat meer aan jezelf denken dan aan je klanten. Je gaat zelfverzekerder in je markt staan, alle vertrouwen hebben in jouw specialisme en daar een goede prijs voor vragen.

Klanten die jouw expert-status herkennen, die jouw specialisme nodig hebben en die bereid zijn om daar een goede prijs voor te betalen, komen vanzelf naar jou toe.

Zo verdien je een topinkomen in de helft van de tijd en werk je alleen met de leukste en de beste klanten!

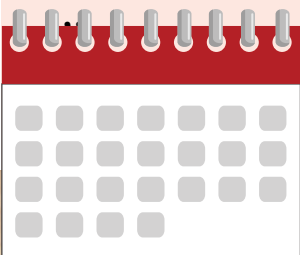


Maanden i.p.v. Minuten

Als vrouwelijke ondernemer werk je vaak nog volgens het model 'uurtje-factuurkje'. Je bent blij met elke klant, slooft je uit om via social media je klanten te bereiken, doet alles om het je klant naar de zin te maken en bent bereid om zelfs korting te geven op jouw prijzen.

Om genoeg klanten te hebben, zet je verschillende producten en diensten in de etalage, in de hoop met deze actie voldoende klanten te trekken.

Het promoten van deze diensten voor enkele uren en het aanbieden van allerlei producten en alle administratieve rompslomp voor deze laagbetaalde producten en diensten levert meer frustratie dan inkomen op.



Met de High End Business strategie stap je voorgoed af van het 'uurtje-factuurkje' model, een ratjetoe aan producten en diensten tegen lage prijzen waar nog steeds op kan worden afgedongen.

In plaats daarvan kies je bewust voor focus en een langere termijn aanbod; een gedegen, baanbrekend programma, waarin jij een sterk product aanbiedt tegen een goede prijs.

Kwaliteit i.p.v. Kwantiteit

Als High End Business Ondernemer stap je af van je streven naar kwantiteit: je biedt niet langer een veelheid aan producten en diensten aan en je streeft niet naar zoveel mogelijk klanten, hoe vervelend ze soms ook mogen zijn.

Maar hoe dan? zal je vragen. Je hypotheek moet tenslotte ook worden betaald. Dat kan omdat je investeert in kwaliteit die je voor een hogere prijs verkoopt aan een beperkt (en leuker) aantal klanten voor een langere tijd.

Klanten herkennen jouw kwaliteit en komen daarvoor speciaal naar jou toe. Je kunt een kleiner en gericht aanbod doen waarvoor je minder reclame hoeft te maken. En vanwege het geringere aantal klanten dat een langer traject bij jou volgt, heb je minder administratie en minder extra kosten.



*Real Quality
is priceless*

Master i.p.v. Manusje-van-alles

Heel belangrijk is, dat je van al je producten en diensten kiest voor één niche, één specialisme waarvoor jij de aangewezen persoon bent. Zo creëer je een expert-status, waar andere ondernemers niet aan kunnen tippen. En zelfs al zou je concurrenten hebben, dan gaat het om de heel specifieke wijze waarop jij deze expertise invult en presenteert.

Als mensen een duidelijke behoefte aan expertise hebben, gaan ze niet naar de supermarkt, maar naar de specialist. Die expert ben jij en klanten maken graag gebruik van jouw zeer specifieke kennis en vaardigheden en daar betalen ze graag een hoge prijs voor.

Je stapt voorgoed af van je 'Manusje-van alles' model waarbij je zoveel mogelijk klanten probeert binnen te halen met een vergaarbak aan producten en diensten die je tegen lage (want 'concurrerende') prijzen aanbiedt.

**WIL JE WETEN HOE JIJ ALS ONDERNEMER MEER VRIJE TIJD,
MEER VRIJHEID EN MEER OMZET CREEERT?**

STUUR DAN EEN E-MAIL:

info@ofkjetekens.com



*Be a Queen
in your
Niche*

ME i.p.v. Market

De grootste omslag die je maakt als je kiest voor High End Business ondernemen, is dat je allereerst kiest voor jezelf en niet voor de grillen van de markt. Die omslag bereik je door alle hiervoor genoemde stappen te maken: je verandert je mindset naar die van een zelfverzekerde ondernemer die met haar eigen specialisme klanten aantrekt en voor haar diensten een goede prijs vraagt.

Je kiest een niche in de markt en je ontwikkelt je daarbinnen tot een expert. Je stapt af van het 'uurtje-factuurkje' model en je biedt een langere termijnprogramma of -traject aan, dat klanten kunnen kopen tegen een goede prijs.

Bij jou gaat kwaliteit voortaan boven kwantiteit; bovendien ben je niet meer het duizend-dingen-doekje.

Voortaan heb je een beperkt aanbod waar je heel goed en uniek in bent. Dat schept duidelijkheid voor de klanten en rust bij jou.



*Met Power
en Passie !!*



Met meer dan 35 jaar ervaring als coach, psycholoog, therapeut en trainer weet Ofkje haar cliënten snel in beweging te zetten en grote persoonlijke transformaties te realiseren. Haar recht-door-zee benadering helpt haar cliënten om radicaal te breken met oude patronen en belemmerende overtuigingen en zo ruimte te maken voor een spectaculaire omzetgroei.

Als een baken van licht zet zij een koers uit naar een nieuwe toekomst, met meer inkomen én meer tijd voor jezelf en je gezin.

Ofkje is High End Business Coach, Jungiaans psycholoog, Talentencoach/trainer, internationaal spreker en auteur van meerdere boeken. Zij heeft haar sporen verdiend in onderwijs, bedrijfsleven en coaching en weet als geen ander hoe zij haar cliënten kan motiveren om er helemaal voor te gaan. Of in haar eigen woorden:

'Als ik het kan, kan jij het ook!'



Wat zeggen cliënten ?

'Ofkje is een topcoach. Ze voelt als geen ander aan wat de onderliggende oorzaken zijn van een probleem.'

Carol Bailleul

'Ofkje is een KEI in haar vak. Zij zag dingen die anderen nog nooit eerder gezien hadden.'

Annelies van Rijckevorsel

Samen zetten we de koers uit naar jouw nieuwe toekomst!





Ofkje Teekens
High End Business Coach

READY FOR THE NEXT LEVEL?

Waren de voorgaande pagina's herkenbaar?
Dan is **NU** het moment om te handelen!

High End Business ondernemen betekent voor jou:

- Meer inkomen, meer vrije tijd
- Meer verbinding met alleen de leukste cliënten
- Meer vrijheid in de indeling van jouw tijd
- Meer plezier en voldoening in je werk
- Meer rust om te genieten van het leven

**Wil jij ook High End Business ondernemen
en eindelijk die *DOORBRAAK* naar de TOP?**

STUUR DAN EEN E-MAIL:

info@ofkjetekens.com

