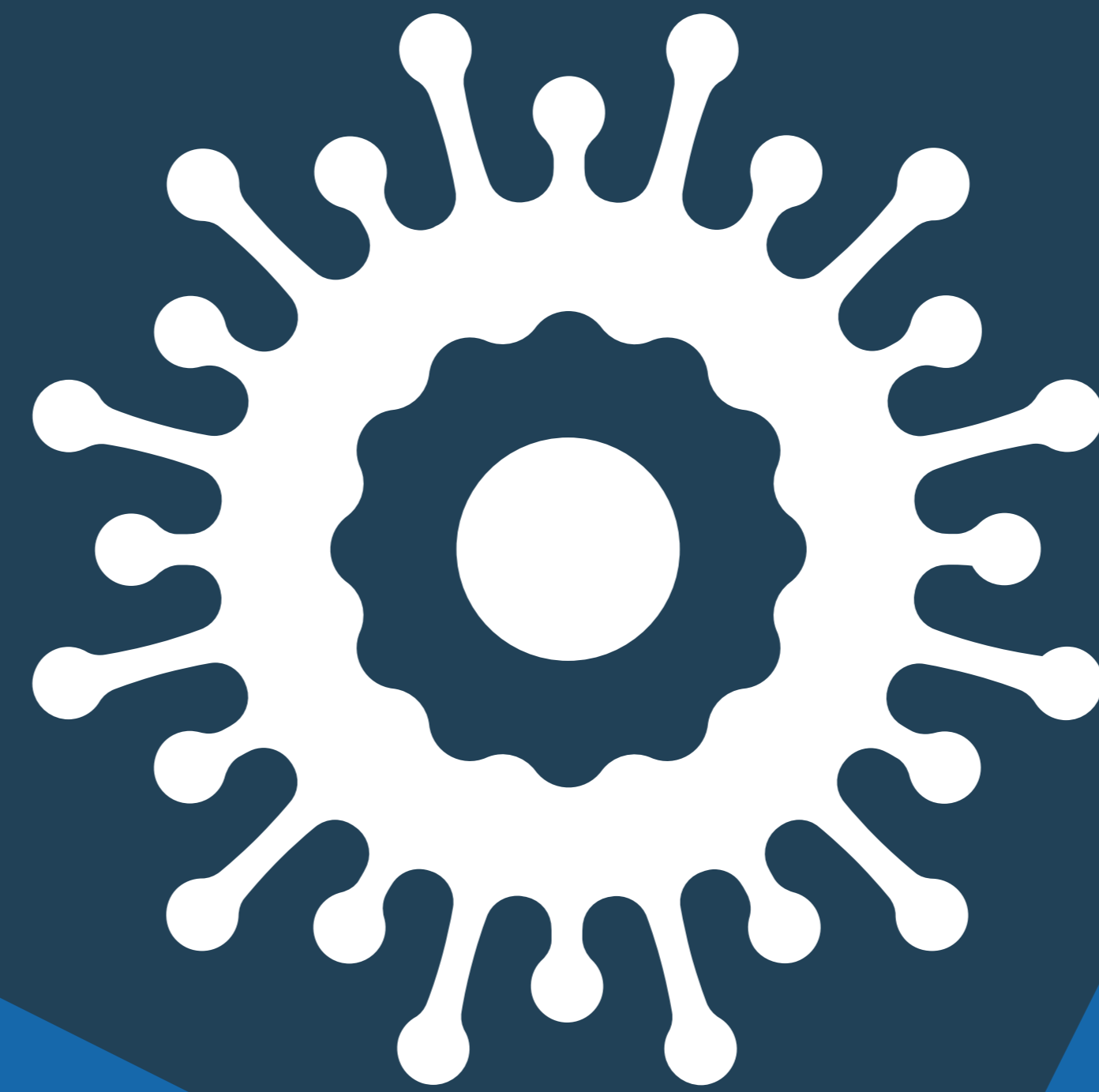


OPEENS KAN JE ALLES VERLIEZEN

MAAR OOK NIEUWE KANSEN

BOUW NU EEN CRISISBESTENDIG BEDRIJF



FIRST THINGS FIRST



3 manieren om je onderneming te laten groeien

1. meer klanten
2. verhogen van de gemiddelde transactiewaarde
3. verhogen van de aankoopfrequentie

FIRST THINGS FIRST



**Maar wat is DE manier om je onderneming
te laten bestaan?**

FIRST THINGS FIRST



ONDERSCHIEDEND VERMOGEN

Je wordt onderscheidend door jezelf of jouw product volledig ondergeschikt te maken en jezelf totaal te focussen op de behoeftes van de klant. Het gaat nooit om jou of jouw product, het gaat altijd om de behoeftes, het gewenste eindresultaat van de klant.

FIRST THINGS FIRST



ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Vraag aan jouw klanten:

Hoe kan ik jou het beste helpen? Wat is hetgeen wat jij van mij nodig hebt waardoor ik jouw behoeftes zo goed mogelijk kan vervullen?

FIRST THINGS FIRST



ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Wat doe je nu (extra), in deze situatie, om jouw klanten zo goed mogelijk te helpen?

SPECIALIST



“Those who know, do. Those that understand, teach.”

- Aristotle -

SPECIALIST



Wordt binnen een paar dagen een expert op welk vakgebied dan ook, voor nog geen 50 euro!

SPECIALIST



Voor wie ben jij of wordt jij die specialist?

Welke problemen los jij op?

Denk hier alvast over na