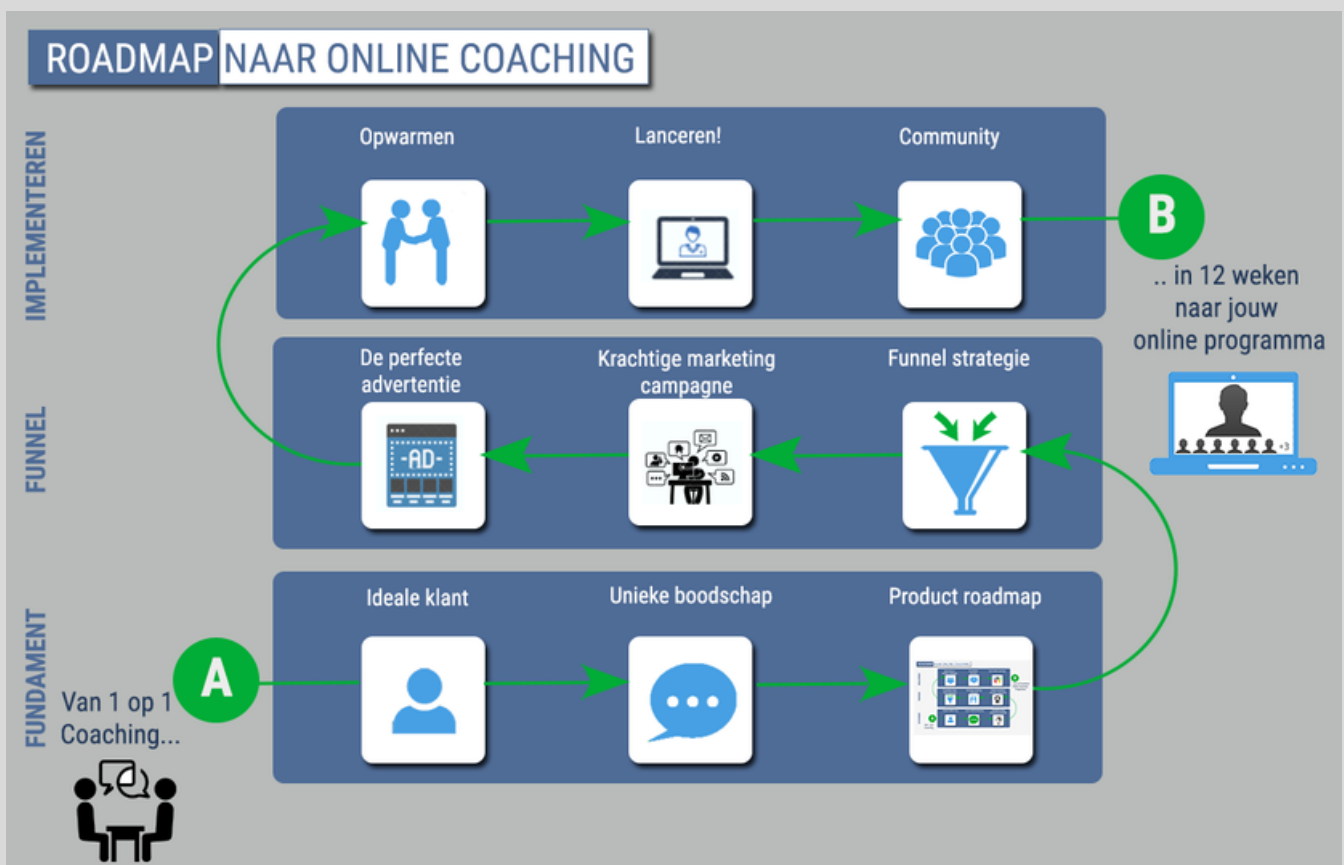


ROADMAP NAAR ONLINE COACHING

"Zo coach je meer mensen en hou je toch vrije tijd over"



HELDER EN
DUIDELIJK IN 9
STAPPEN

Paul Beens

Het stappenplan bestaat uit **drie hoofdfases** met elk drie concrete stappen die je moet zetten. Als je alle stappen volgt dan krijg jij het voor elkaar om jouw online programma ook écht te lanceren en veel meer mensen te coachen!

De eerste fase bestaat uit de meest belangrijke stappen. Dit is een onmisbaar **fundament** dat je nodig hebt, waardoor al het andere op zijn plek zal vallen en zal je helpen tijd en geld te besparen. De tweede fase gaat over het opzetten van jouw **funnel** en de laatste fase gaat over het daadwerkelijk op de markt brengen, het **lanceren** van jouw online programma.

FASE 1: HET FUNDAMENT

De belangrijkste basis voor jouw coaching praktijk en online cursus

De **eerste stap** is erachter komen wie jouw **ideale klant** is. Kruip als het ware in het hoofd van jouw klant, zodat jij exact de taal gaat praten van jouw klant.

Denk na over de doelen, frustraties, angsten en dromen van jouw klant. Dit is de eerste en belangrijkste stap om je te helpen de taal van je klant te spreken in berichten, campagnes, producten en advertenties waarin jouw klanten zich herkennen.

Zorg ervoor dat je een probleem oplost voor de juiste doelgroep op een manier die past bij jouw persoonlijke en financiële doelen en zet dit om in een krachtige boodschap waarmee je vertelt wat jou uniek maakt.

Maak visueel hoe je jouw klant van punt A naar punt B brengt met jouw programma en geef jouw programma een unieke naam, die je overal in je marketing en communicatie gaat gebruiken. Focus je op het probleem dat jij voor je klanten zult oplossen en maak jouw product of programma visueel, als een boek met hoofdstukken, zodat jouw klanten jou gaan zien als die expert die weet hoe je hun probleem op kan lossen.

Hierdoor kom je over als een "groot merk" dat georganiseerd en professioneel is en verminder je bezwaren bij het verkopen en vergroot je jouw autoriteit en het vertrouwen van jouw doelgroep.

Hoe beter dit fundament staat, hoe makkelijker alle vervolgstappen voor jou gaan worden.

Stem je
aanbod
exact af op
jouw ideale
klant!

FASE 2: FUNNEL

Het opzetten van de juiste funnel

In de twee fase ga je aan de slag met het opzetten van jouw funnel.

Het belangrijkste doel vanaf dit moment is dat een 'vreemde' kennis met jou maakt, je gaat vertrouwen en een klant wordt.

De eerste belangrijke stap van jouw funnel is leads aantrekken met een 'leadmagnet'. Je weet misschien wat een leadmagnet is, maar de meeste ondernemers gaan hierbij de fout in en hebben geen 'ultieme' leadmagnet.

De inhoud en hoe je een leadmagnet moet gebruiken in je funnel is erg belangrijk om de kosten per lead zo laag mogelijk te houden.

Zo bouw je een adressenlijst met de juiste klanten. Een goede adressenlijst is de motor van jouw succes.

Als je dit goed aanpakt, kun je sneller groeien dan voorheen.

De kracht
van succes
zit in jouw
e-maillijst

FASE 3: LANCEREN!

Eerst geven... voordat je er iets voor terug vraagt

Je gaat een serie e-mails, met waardevolle content versturen naar jouw adressenlijst. Zo bouw je een band op. Toekomstige klanten leren je kennen en zullen steeds meer gaan begrijpen dat jij de expert bent die hen kan helpen met het oplossen van hun probleem.

Tenslotte ga je een lanceer strategie toepassen om succesvol jouw programma op de markt te brengen. Dit is een speciale strategie die uiteindelijk leidt naar de mogelijkheid om met jou samen te werken en jouw coaching programma te kopen.

Je stuurt mails of video's met waardevolle content. Je laat zien dat jij jouw prospects kan helpen om die transformatie te bereiken waar ze zo naar verlangen en hoe hun leven eruit zal zien als ze deze transformatie hebben bereikt.

3...2...1...
Lanceren
van jouw
online
cursus!

WIL JIJ WETEN OF DIT OOK VOOR JOU KAN WERKEN?

Ik heb inmiddels veel coaches zien veranderen in succesvolle ondernemers sinds ze de juiste manieren hebben ontdekt om klanten aan te trekken en met online coachen zijn begonnen. Je hebt als coach veel meer mogelijkheden dan waaraan je nu misschien denkt.

Wat zou het voor jou betekenen als je precies wist hoe je meer ideale klanten kan aantrekken? Hoe je ook online kan coachen en zelfs jouw kennis kan omzetten in een online cursus waardoor je een breder publiek kan bereiken?

Wil jij meer weten over hoe je jouw coaching praktijk kan veranderen in een volwaardig bedrijf en een ruim inkomen kan verdienen, zonder je over de kop te werken....dan heb ik iets speciaals voor jou.

Iedere maand geef ik kosteloos enkele coaching sessies ter waarde van 125 euro weg.

De reden waarom ik dit doe, is omdat ik weet dat het voor veel coaches anders kan en ik je al vooruit kan helpen met slechts enkele tips, die je direct kan toepassen.

Ik heb de afgelopen 18 jaar al veel coaches op weg geholpen naar een betere stroom aan klanten en inkomen. Eén ding weet ik zeker... na het gesprek weet je exact wat je moet doen om je praktijk te laten groeien!

[Plan hier](#) kosteloos jouw eerste coachingsessie ter waarde van 125 euro!

Een coachingsessie vindt telefonisch plaats, is kosteloos en duurt ongeveer 45 minuten. (plaatsen zijn beperkt).

Paul Beens

Ik hoop je snel op weg te kunnen helpen!

Een plan op maat en persoonlijke begeleiding, ook in de techniek