

## HET STARTEN VAN UW EIGEN BEDRIJF (XV)

U WILT EEN EIGEN BEDRIJF STARTEN EN DAARMEE EEN GOED BELEGDE BOTERHAM VERDIENEN? DAARVOOR HEEFT INTERNATIONAL GECERTIFICEERD BUSINESSCOACH AMBER VAN DER WIEL HEEL WAT NUTTIGE TIPS. MAAR OOK AAN ONDERNEMERS DIE AL (JAREN) EEN EIGEN SCHOONHEIDSINSTITUUT RUNNEN GEEFT ZIJ ANTWOORD OP BELANGRIJKE VRAGEN. ZOALS HOE U OP EEN INTEGERE MANIER UW BEDRIJF KUNT LATEN GROEIEN EN MEER OMZET KUNT REALISEREN. DIT IS TE REALISEREN DOOR UW PASSIE, TALENT EN EENVOUDIGE MARKETINGTOOLS IN TE ZETTEN, TERWIJL U EVENEENS GENOEG VRIJE TIJD OVERHOUDT OM VAN DE LEUKE DINGEN IN HET LEVEN TE GENIETEN.

# OP NAAR EEN OMZET VAN MINIMAAL €100.000

### OMZET VAN MINIMAAL €100.000

'GROEI NAAR EEN OMZET VAN MINIMAAL €100.000 PER JAAR OF MEER.' DAT IS EEN DEEL VAN DE SLOGAN VAN DE WEBSITE VAN AMBER. "EN HET WERKT. VOOR SOMMIGEN VEREIST DAT EEN VERANDERING IN DE MINDSET, IN DE MANIER VAN DENKEN. DAT KAN DOOR TE FOCUSSEN OP IETS POSITIEFS, BIJVOORBEELD OP HET GELD DAT U WEL BINNENKRIJGT IN PLAATS VAN OP DATGENE WAT U TEKORT KOMT. HET IS EEN PITTIGE UITDAGING, ZEKER ALS U AAN DE GROND ZIT. TOCH IS HET BELANGRIJK DAT U BLIJFT IN INVESTEREN IN ONDER MEER MARKETING EN VERKOOPTRAININGEN. VEEL SCHOONHEIDSSPECIALISTEN VINDEN DIT ENG, MAAR IN DE PRAKTIJK BLIJKT DAT UW OMZET SNEL GROEIT ALS U DE JUISTE MAATREGELEN NEEMT. ZIT U AAN DE GROND, MAAR WILT U WEL VERDER? DENK DAN IN OPLOSSINGEN. HOE KUNT U AAN GELD KOMEN? IS ER IEMAND DIE U KAN HELPEN? MAAR OOK EEN POSITIEVE MINDSET IS BELANGRIJK. HIERDOOR TREKT U POSITIEVE DINGEN IN HET LEVEN AAN. DAT KLINT MISCHIEF VAAG, MAAR HET BLIJKT WEL ZO TE WERKEN. EN HET MOOIE IS DAT EEN POSITIEVE MANIER VAN LEVEN ZEKER TE LEREN IS." VANDAAR DAT AMBER DAT OOK IN HAAR JAARTRAINING AAN BOD LAAT KOMEN. "WANT ALS U UW EIGEN TWIJFELS EN ONZEKERHEDEN NAAR UW CLIËNT UIT, DAN KRIJGT U DAT TERUG. MAAR ALS U ZEKER WEET DAT U ZULT SLAGEN MET UW INSTITUUT, DAN GEBEURT DAT OOK. ZO KUNT U UW OMZET VERMEERDEREN. EEN OMZET VAN MINIMAAL €100.000 IS DAN ABSOLUUT HAALBAAR." COACHING IS EEN VAN DE BELANGRIJKE ASPECTEN VAN DE JAARTRAINING DIE AMBER AANBIEDT: "IN DAT JAAR LEERT U NIET ALLEEN DE BELANGRIJKSTE ASPECTEN VAN MARKETING EN SALES, MAAR ER IS OOK AANDACHT VOOR DE IMPLEMENTATIE VAN HET GELEERDE." TIJDENS DEZE JAARTRAINING KOMT U NIET ALLEEN IN KLEINE GROEPEN VIER MAAL EEN HELE DAG BIJ ELKAAR, MAAR KRIJGT U EVENEENS VEEL INDIVIDUELE AANDACHT, OOK VIA DE TELEFOON OF SKYPE. AMBER VULT AAN: "DAARBIJ KRIJGT U EEN EIGEN LEEROMGEVING MET KANT-EN-KLARE MODELLEN DIE U EENVOUDIG KUNT OVERNEMEN EN IMPLEMENTEREN. DIT BESPAART VEEL TIJD, GELD EN UITZOEKWERK." LEZERSAANBIEDING: INTERNATIONAL BUSINESSCOACH AMBER VAN DER WIEL VERLOOT TWEE GRATIS SESSIES BUSINESS STRATEGIE ONDER DE ABONNEES VAN ESTHÉTICIENNE. IN EEN TELEFOONGESPREK VAN EEN UUR KOMEN BELANGRIJKE ZAKEN AAN BOD ALS 'WAAR STAAT U NU', 'WAAR WILT U NAAR TOE', 'WAT HOUDT U TEGEN OM DAT TE BEREIKEN' EN TIPS OM UW OMZET TE VERHOGEN EN MEER CLIËNTEN TE WERVEN." STUUR UW GEGEVENS EN ABONNEENUMMER NAAR REDACTIE@ESTHETICIENNE.NL.

VOOR MEER INFORMATIE: [WWW.BEAUTYMINDS.COM](http://WWW.BEAUTYMINDS.COM).

Veel (startende) ondernemers lopen met hun hoofd tegen de muur, merkt Amber van der Wiel: "Denk goed na over wat u wilt bereiken en start niet zomaar ergens mee zonder van tevoren inzichtelijk te maken waar u naar toe wilt." Amber ziet dat verschillende ondernemers een apparaat aanschaffen of bijvoorbeeld verbouwen, om zo meer cliënten te trekken. "Maar zo werkt het niet. Eerst moet u weten op welke manier u nieuwe cliënten binnenkrijgt en hoe u uw omzet kunt verhogen. Daarna kunt u weer investeren in nieuwe apparatuur."

### MARKETING

"Kennis van marketing en sales is van wezenlijk belang om uw omzet te verhogen", aldus Amber. "Zorg dat u eerst trainingen daarin volgt, voordat u een nieuwe stap in (uitbreiding van) uw instituut zet." Amber hoort van veel schoonheidsspecialisten dat ze zich daarin liever niet verdiepen, maar alleen in vakkennis. "Als u dat werkelijk zo wilt, dan is het in dat geval beter dat u geen eigen zaak start, maar in loondienst gaat werken. Wilt u echter als ondernemer aan de slag, dan kunt u niet om marketing en sales heen om daarin te slagen." Als starter zult u eerst uw doelgroep moeten kiezen en deze goed leren kennen. "Welke groep van cliënten spreekt u aan? Waar gaat uw hart naar uit? Wilt u vooral aandoeningen als acne behandelen, of is uw doel het realiseren een stralende huid?" Stel dat u zich vooral op het verbeteren van een huid met acne wilt richten, dan is het zaak mensen die daar last van hebben beter te leren kennen: "Op internet vindt u veel informatie. Ook over uw doelgroep. Wat is hun grootste probleem? Waar zitten ze het meest mee en waarvoor zoeken ze hulp?" Via de site [adwords.google.com](http://adwords.google.com) ziet u onder meer wat mensen willen weten over acne." Om deze mensen aan te spreken, adviseert Amber om dezelfde woorden te gebruiken als die hier ook worden gesteld. "Op deze manier wordt u makkelijker op internet gevonden wanneer mensen een schoonheidsinstituut zoeken waar ze terecht kunnen voor acne."

### KENNIS DELEN

Als een (potentiële) cliënt u op internet vindt, moet hij zien dat u die expertise in huis heeft waar hij naar op zoek is. Amber: "Dat kunt u laten zien door uw kennis te delen op uw website. Dat kan onder andere via het schrijven van een blog. Of u maakt een e-book over acne, als we deze aandoening even als voorbeeld aanhouden. Daarin leert u uw lezer hoe hij zijn huid beter kan verzorgen om acne te verminderen. Of u geeft op uw site een aantal stappen aan die daarvoor gevolgd kunnen worden." Voor deze gratis informatie staat dan de

wederdienst van de lezer. Die kan door zich aan te melden en zijn naam en e-mailadres achter te laten bijvoorbeeld uw nieuwsbrief ontvangen of nog meer tips krijgen. "Zo kunt u een bestand opbouwen met (potentiële) cliënten, waarmee u een vertrouwensband krijgt." Als de lezer merkt dat u voor hem echt belangrijke tips heeft en ziet dat uw behandelingen kunnen bijdragen aan een mooiere huid met minder of geen acne, dan is de stap naar een afspraak in de salon eerder gezet." Amber heeft gemerkt dat flyeren of adverteren in een lokale krant



*International businesscoach Amber van der Wiel geeft trainingen en workshops aan (startende) ondernemers in binnen- en buitenland (tot Nieuw-Zeeland aan toe).*

veel minder effect heeft dan aandacht besteden aan internetmarketing. "Promotie van uw salon door op internet kennis te delen is heel effectief."

### SOCIAL MEDIA

In deze tijd is inzet van social media een must, beweert Amber: "U kunt zichzelf via twitter en facebook eindeloos promoten bij serieus geïnteresseerden. Geef ook hierop tips of geef bijvoorbeeld korting voor een

behandeling. Daarvoor is het wel van belang dat uw volgers (potentiële) cliënten zijn. Money is in the list, is de slogan die hiervoor door marketeers wordt gebruikt. Met andere woorden: u kunt geld verdienen door uw volgers van interessante informatie te voorzien en zo naar uw salon te krijgen. Het is dan wel van belang om regelmatig met iets nieuws te komen en actief daarvoor te zorgen." Eveneens wil Amber beklemtonen, dat het er niet om gaat dat uw collega's uw volgers zijn, wat zij in de beautybranche nogal eens ziet, maar dat u geïnteresseerden in uw salon aantrekt. "Doordat u zich in uw doelgroep heeft verdiept, weet u ook wat er speelt en welke problemen zij met hun huid ervaren. Daar speelt u ook via social media op in. Schrijf bijvoorbeeld over een cliënt die zich door zijn huidprobleem onzeker voelt en hoe hij dat kan oplossen." Een evenement waar Amber weinig schoonheidsspecialisten tegenkomt, is de netwerkborrel: "Laat u overal zien en promoot uzelf. Vertel over uw salon, uw behandelingen en waarin u uitblinkt. En geef iets gratis weg, bijvoorbeeld een korte massage of een manicure, als iemand op deze wijze de weg naar uw instituut weet te vinden."

### ONTWIKKEL UZELF

'Wat kan ik doen om in korte tijd mijn omzet te verhogen' en/of 'Wie kan mij helpen uit dit dal te komen' of 'Wie kan mij helpen een (volgende) stap te zetten'. Dit zijn vragen die volgens Amber zelfkennis vereisen: "Neemt u een beslissing uit angst, of vanuit kracht?" Amber merkt dat er veel ondernemers, ook schoonheidsspecialisten, zijn die zich niet uit hun angstige gedachten kunnen losmaken: "Zij durven geen stap te zetten om een eigen instituut te starten of om uit een dal te komen. Het helpt om u bewust te zijn hoe u denkt. Helpt datgene wat u denkt u verder, of belemmert het u? Een statement uit angst is nooit de waarheid, hij kan ook niet kloppen. Want hoe weet u zeker dat bijvoorbeeld uw cliënt uw producten niet kan betalen. Maar gaat u erin mee, gelooft u dat hij te weinig geld heeft om uw producten te betalen, dan weerhoudt dit u ervan om stappen te nemen." Het is volgens Amber beter om in uzelf te geloven, erop te vertrouwen dat u uw instituut wel kunt runnen en ervan kunt leven: "Dat kan onder andere door tien redenen op papier te zetten waarom cliënten wel naar u toe zouden moeten komen, waarom uw behandeling en advies een meerwaarde hebben."

### MAANDOMZET VERDUBBELD

SCHOONHEIDSSPECIALIST MIRIAM VAN GEEL IS AL TWINTIG JAAR EIGENAAR VAN INSTITUUT HELMIR IN SCHAIJK (NOORD-BRABANT). MIRIAM: "ONDANKS HET FEIT DAT MIJN PRAKTIJK NOG STEEDS GOED LOOPT, MERKTE IK VERANDERINGEN. MIJN CLIËNTEN KOMEN NOG STEEDS VOOR HUN BEHANDELING HIERHEEN, MAAR ZE NEMEN MINDER PRODUCTEN MEE NAAR HUIS. ZE VERTELLEN MIJ BIJVOORBEELD DAT ZE NOG GENOEG CRÈME HEBBEN, TERWIJL ZE IN HET VERLEDEN WEL VEEL EERDER EEN NIEUWE POT AANSCHAFTEN. OF ZE GAAN BEZUINIGEN OP LICHAAMSPRODUCTEN." MIRIAM HAD NIEUWE IDEEËN NODIG EN ZE WILDE ANDERE BRONNEN AANBOREN. ZE GING DAAROM OP ZOEK OP INTERNET EN DE SLOGAN VAN AMBER TROK HAAR AANDACHT. ZE VOLGDE BIJ AMBER EEN TRAINING IN HET BEAUTYMINDS VERKOOPMODEL EN HET BEAUTYMINDS MARKETINGSYSTEEM. AL NA HET EERSTE GESPREK REALISEERDE DE SCHOONHEIDSSPECIALIST ZICH DAT ZE AAN 'TUNNELVISIE' LEED: "IK WIST NIET MEER HOE IK MIJN OMZET KON VERHOGEN; IK KREEG GEWOON GEEN NIEUWE INVALLEN MEER." MIRIAM HEEFT IN DE LOOP DER TIJD AL VEEL VERKOOPTRAININGEN GEVOLGD. "TOCH KREEG IK ZEER BRUIKBARE TIPS DIE ME AL VEEL HEBBEN GEBRACHT. ZOVEEL ZELFS DAT DE MAANDOMZET VAN AFGELOPEN DECEMBER AL VERDUBBELD WAS TEN OPZICHTE VAN HET JAAR DAARVOOR. IK HEB NU GELEERD OM IN RESULTATEN TE PRATEN. IK GEBRUIK GEEN VAKTERMEN MEER EN IK LEG OOK NIET MEER UIT WELKE INGREDIËNTEN IN EEN PRODUCT ZITTEN OF WAT ZE DOEN." WEL GEEFT ZE AAN WAT DE VOORDELEN VAN BIJVOORBEELD EEN CRÈME ZIJN VOOR DE HUID VAN EEN CLIËNT: "IK VERTEL NIET MEER DAT EEN CRÈME HYDRATEERT, MAAR DAT DE HUID ER MINDER DROOG DOOR AANVOELT." OOK IS ZE TEGENWOORDIG ZO CONCREET MOGELIJK. "IK VERTEL ONDER ANDERE HOE DOOR EEN VIJFSTAPPENPLAN EEN MOOIERE HUID GEREALISEERD KAN WORDEN." EN ZE DENKT MEE EN VRAAGT DOOR. MIRIAM: "ALS IEMAND ZEGT DAT DE HUID ZO DROOG AANVOELT, DAN VRAAG IK WANNEER DAT IS. HET BLIJKT DAN BIJVOORBEELD DOOR EEN VERKEERD UITGEVOERDE REINIGING TE KOMEN. DAAR KAN IK MET MIJN ADVIEZEN OP INSPELEN." WAT OOK HELPT IS DAT MIRIAM DOOR MIDDEL VAN EEN HUIDANALYSE DE RESULTATEN VAN EEN BEHANDELING KAN LATEN ZIEN. "BOVENDIEN VRAAG IK NAAR HET DOEL DAT MIJN CLIËNT DIT JAAR WIL BEREIKEN. EN DAN DENKEN WE SAMEN NA HOE WE DAT KUNNEN REALISEREN, MET IEDER ZIJN EIGEN VERANTWOORDELIJKHEID. ZO STREVEN WE SAMEN DAT DOEL NA. DAT GEEFT NIET ALLEEN INZICHT, HET SCHEPT OOK EEN BAND EN HET VERGROOT HET VERTROUWEN IN MIJN INSTITUUT." MIRIAM WIL NOG TOEVOEGEN DAT VERKOPEN VOOR HAAR NIETS MET 'PUSHEN' HEEFT TE MAKEN: "DOOR MIJN VAKKENNIS HEEFT MIJN CLIËNT VERTROUWEN IN MIJN ADVIES. DAARDOOR NEEMT DE VERKOOP VAN PRODUCTEN TOE. IK VERKOOP GEEN SPROOKJES, MAAR STA PAL ACHTER WAT IK DOE EN VERKOOP." EN DE NIEUWE BENADERING, EEN BETERE COMMUNICATIE, WERPT OOK ZIJN VRUCHTEN AF.



*Miriam van Geel heeft haar maandomzet zien verdubbelen.*

Een van de manieren om uit een dal te komen, is het ontwerpen van een uniek aanbod in uw salon. Zo kunt u onder andere denken aan het aanbieden van een pakket in plaats van een eenmalige behandeling." Ook denkt Amber aan het op meerdere fronten verwerven van uw inkomen: "Hoe kunt u uw diensten zo vermarkten dat u niet alleen afhankelijk bent van de verkoop in uw salon? Dat kan bijvoorbeeld door verkoop via een webshop."