

ConnectIVATION

CREATE • SHARE • SUPPORT

VOOR ONDERNEMERS MET EEN MISSIE  
DIE HET POSITIEVE VERSCHIL WILLEN MAKEN



"Tell your story,  
impact,  
and change the  
world."

SUSTAINABLE MARKETING  
MEER ZICHTBAARHEID, IMPACT EN OMZET

# ALLE SEINEN STAAN OP GROEN...

Nog niet eerder is bewust zijn zo onder de aandacht geweest als nu. Duurzaamheid is niet eerder zo veelbesproken geweest. Het is nog nooit zo makkelijk geweest om klanten te bereiken en jouw duurzame product of dienst zichtbaar te maken.

En toch lukt het je niet om met jouw product of dienst onder de aandacht te komen bij jouw ideale klant.

Je hebt een enorme passie voor (duurzaam) ondernemen en hebt dit vertaald in een prachtig product of dienst.

Samen de wereld een stukje mooier maken, dat is jouw missie!

Je doet je uiterste best om zichtbaar te worden. Je bent druk met social media en probeert op alle mogelijke manieren te klant te bereiken. Maar je beseft je dat je eigenlijk maar wat doet.

*Het ontbreekt je aan strategie, zichtbaarheid, overtuiging en de juiste mindset.*

## "IMPACT IS WHAT PEOPLE REMEMBER"

Je stoeit enorm om de juiste klanten te krijgen. Je bent op alle social media aanwezig, post regelmatig, maar het lijkt alsnog niemand zit te wachten op jouw boodschap.

Je steekt enorm veel tijd en energie in het bouwen van je product, koopt cursussen en trainingen om beter te worden, maar het zijn uiteindelijk allemaal maar kleine onderdelen van de puzzel. *En levert niet voldoende op.*

Je bent zelf razend enthousiast over je product en je weet precies waarom je dit doet, hoe je het wilt introduceren en groot wilt maken. Wel maak je je zorgen over het aanbod dat al 'op de markt' is. Want ondanks het feit dat je weet dat jouw product toegevoegde waarde heeft, kun je niet precies benoemen wat nu het onderscheidend vermogen is van jouw product. Waarom klanten voor jou moeten gaan kiezen.

Dit maakt je onzeker.

Met als resultaat dat je vanuit angst-mindset beslissingen gaat nemen, die uiteindelijk averechts zullen werken.

# WAT ZOU HET FIJN ZIJN...

dat het als vanzelfsprekend is dat er een constante stroom aan interesse en klanten is voor jouw product of dienst. In plaats van dat je het gevoel hebt dat je leuren.

Dat je enkel die mensen aantrekt die dezelfde visie hebben als jij en juist bij jou komen omdat jouw product, missie en waarden zo goed bij hen aansluiten.

Hoe goed zou het voelen als mensen jou weten te vinden en voor jou kiezen om wat je bij wilt dragen in de wereld. Dat ze kiezen voor jouw product vanuit intrinsieke motivatie. En jij je geen zorgen meer hoeft te maken of jouw product wel succesvol genoeg is.

**"COMMUNICATION  
-THE HUMAN  
CONNECTION- IS  
THE KEY TO  
SUCCESS"**

Herkenning door en erkenning van klanten en mensen die nog niet eens klant zijn.

Dat er wordt gevraagd naar jouw product.

Of wellicht een wachtlijst bestaat.

Omdat het onderscheidend is en jij precies weet te benoemen wat de toegevoegde waarde is. Waardoor het resoneert met de juiste klant die vanaf de eerste kennismaking met jouw product gelijk fan is.

Jij weet namelijk exact wie jouw doelgroep, de ideale klant is. En omdat je haar zo haarscherp kunt beschrijven, weet je exact wat haar probleem is. En welke oplossing jij haar kunt bieden.

# WIST JE DAT HET MAKEN VAN KEUZES VOOR 95% ONBEWUST PLAATSVINDT?

Moet je nagaan, als we 95% van onze keuzes onbewust maken, dan ga je zonder na te denken af op dat wat je kent, of wat goed voelt.

Maar hoe kom je in die 95% zone? Hoe kun je nu én bijdragen aan een betere wereld én succes hebben?

In dit e-book ga ik je helpen met hoe het ook kan.

Wat de sleutel naar succes is voor jouw product. Jouw product onder de aandacht brengen op een natuurlijke manier. Door de juiste doelgroep aan te spreken, uitgaande van jouw ideale klant. Door uit te gaan van jouw motivatie, jouw waarden, jouw missie. Op een manier die goed voelt en rechtstreeks uit jouw hart komt, én bijdraagt aan een mooiere wereld. En veilloos resoneert met jouw ideale klant..

# ALS ONDERNEMER...

Als duurzame ondernemer wil je altijd het beste product bieden, daarom ben je ondernemer geworden, toch?

En eerlijk, dat herken ik ook zeker bij mezelf. Ik ben ondernemer geworden omdat ik een missie heb, een doel om bij te dragen aan de wereld een stukje mooier, beter te maken.

Net als jij.

Maar daarvoor is het wel belangrijk je boodschap kenbaar te maken.

De struggle van vele ondernemers met een duurzame missie is vaak dat, ondanks het feit dat duurzaamheid hot topic is, de term duurzaam vaak in dezelfde context voorkomen als termen als klimaatverandering, CO2, geitenwollensokken (ja, nog steeds!) en donkergroen.

**"THE PEOPLE WHO ARE  
CRAZY ENOUGH TO  
THINK THEY CAN  
CHANGE THE WORLD  
ARE THE ONES WHO  
DO"**

Hierdoor krijgt het al gauw een negatieve of belerende lading en haakt het grote deel van de lezer, jouw potentiële klant, af.

Je zal er als ondernemer voor moeten zorgen dat jouw duurzame missie iets positiefs is.

Je boodschap moet leuk, verrassend en verrijkend zijn.

Bij voorbaat al een goede ervaring beloven.

Dat trekt niet alleen klanten aan, maar geeft ze ook gelijk een goed gevoel.

# MET MEER DAN 15 JAAR ERVARING...

in de biologische sector weet ik hoe complex de (internationale) duurzame markt is. En wat ervoor nodig is om de klant te bereiken en zichtbaarheid te creëren.

Te vaak zag ik mooie, vernieuwende concepten en diensten sneuvelen omdat ze te klein of onvoldoende zichtbaar bleken te zijn. En vaak waren dit juist de producten en diensten met onderscheidend vermogen en toegevoegde waarde; Producten die bijdragen aan de essentie van een duurzame toekomst, bijdragen aan een gezondere wereld en een krachtig verhaal te vertellen hebben.

Graag zet ik mij in voor ondernemers die met een duurzaam missie het verschil willen maken.

Ik weet als geen ander, zowel als ondernemer als distributeur, waar jij tegenaan loopt, wat jouw uitdagingen zijn. Of dat een fysiek product of dienst is.

Mijn doel is om jouw als ondernemer de tools aan te reiken om succesvol te zijn met jouw product. Om meer zichtbaar te zijn. Meer impact te maken en meer omzet te realiseren.

En dat is absoluut mogelijk.

Ik ben ervan overtuigd dat deze ondernemers met een duurzame missie de changemakers zijn voor de toekomst. Voor zichzelf, hun klanten én voor de wereld.



# STEL JE VOOR...

je hebt ergens een mooi, duurzaam product gezien. Of een dienst met een prachtige duurzame missie. Wat research is zo gedaan en je schrijft je in op de nieuwsbrief. Je volgt het merk op socials en checkt de website met regelmaat. Het toffe gevoel wat je eerst had, ebt alleen langzaam weg...

Je wordt namelijk continu met je neus op de feiten gedrukt: de communicatie rondom het product gaat altijd over hoe slecht het is gesteld in de wereld. Want, vanuit duurzaamheid gedacht. De communicatie rondom het product gaat dan ook over dat je het product moet aanschaffen, want elk ander is slecht(er). Je overweegt serieus. alleen door alle negatieve boodschappen is jouw mind allang afgehaakt en besluit je ergens anders aan te kopen.

Weg potentiële klant.

Dit wil jij natuurlijk voorkomen...

Wat jij wilt is mensen inspireren, blij maken, een behoefte vervullen. Niet alleen het idee geven, maar ook daadwerkelijk een goed gevoel geven en bijdragen aan een betere wereld.

**"IMPACT IS  
WHAT PEOPLE  
REMEMBER"**

*Jij wilt I.M.P.A.C.T. maken!*

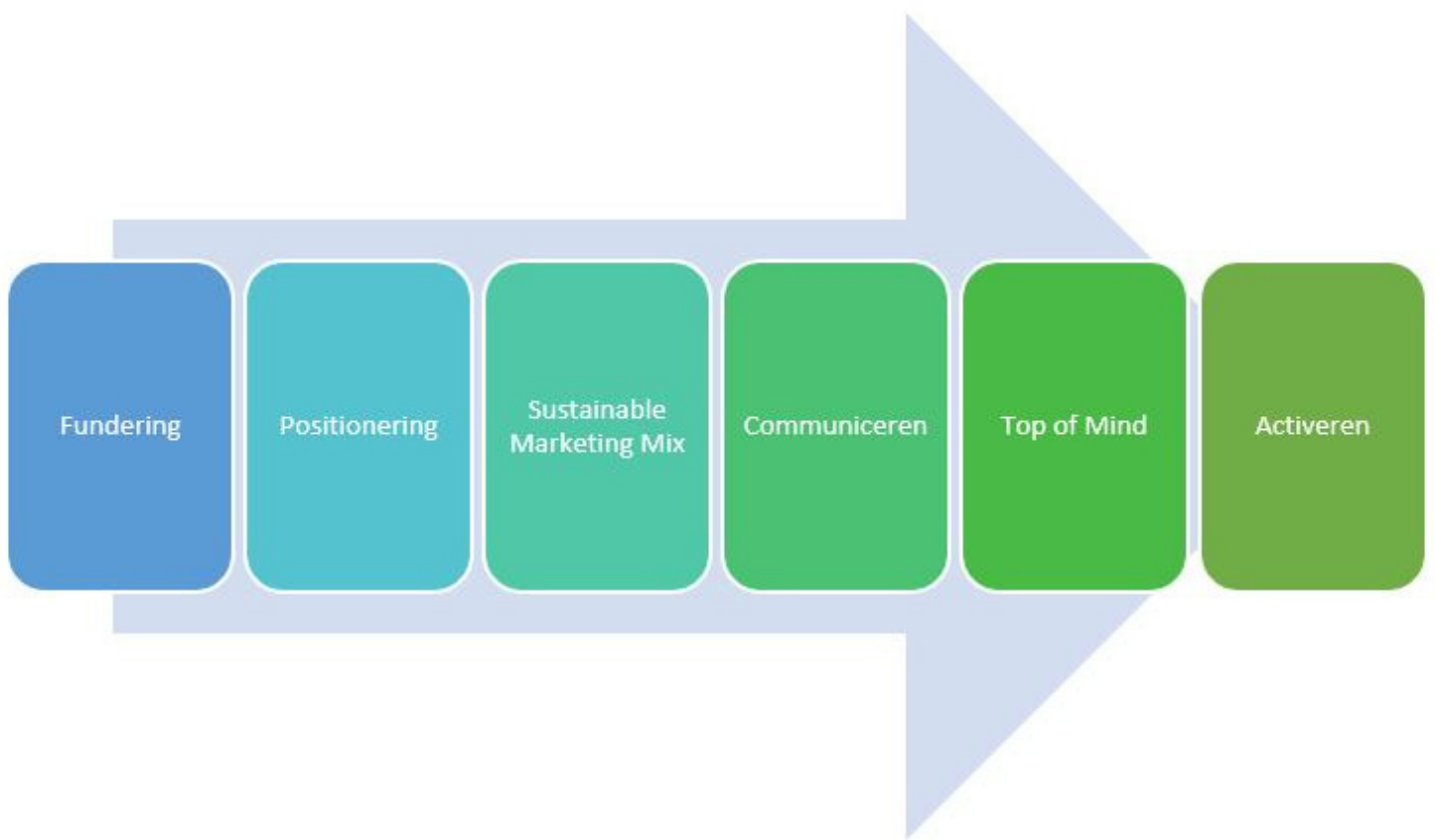
Jij wilt ondernemen vanuit jouw ideaal. Jij wilt het verschil maken.

Speciaal voor enthousiaste en gemotiveerde ondernemers als jij heb ik mijn I.M.P.A.C.T. programma ontwikkeld.

Mijn I.M.P.A.C.T programma is speciaal voor ondernemers die niet alleen IMPACT willen maken met een met een duurzame missie, maar ook op de wereld.

Door het opzetten van een heldere product strategie uit overtuiging voor duurzaamheid en verbinden vanuit gevoel, creëer je een gezonde business voor jou én de wereld.

Door marketing in te zetten vanuit passie voor verduurzamen, wordt jij de inspiratiebron voor jouw klanten en zij jouw fans voor de toekomst.



In het IMPACT programma leer ik je in 6 uitgebreide modules alles over waar jij voor staat te vertalen naar een krachtige strategie, helder communicatieplan en juiste mindset. Zodat jij echt IMPACT kan gaan maken met jouw duurzame missie, vanuit jouw eigen kracht. En een gezonde business creëert voor jou en de wereld.



# IMPACT:

In het IMPACT programma draait alles om 4 pijlers. Als jij echt onderscheid wilt gaan maken met jouw product of dienst, vraagt dit om een andere benadering dan dat je tot nu toe hebt gedaan.

Wil je zichtbaar zijn, impact en meer omzet maken? Dan is het van groot belang onderstaande elementen in jouw business te gaan implementeren:

- Authenticiteit
- Prikkelende en opbouwende content en boodschappen
- Betrouwbaarheid
- Relevantie

Door deze 4 elementen te implementeren in je bedrijfsstrategie en communicatie wordt jij als de expert gezien, blijf je top of mind bij jouw klanten en zal dit zorgen voor een groeiende business.

Deze elementen zullen als een stevig fundering gelden voor jouw bedrijf. Op basis van jouw waarden, jouw purpose, jouw kennis en expertise. Je zal klanten aantrekken die zich verbonden voelen met jou, jouw bedrijf en bewust voor jou kiezen.

**90 DAGEN  
6 MODULES  
1-OP-TRAJECT**

**WHEN YOU ARE  
INSPIRED BY SOME  
GREAT PURPOSE,  
SOME  
EXTRAORDINARY  
PROJECT, ALL YOUR  
THOUGHTS BREAK  
THEIR BOUNDS. YOUR  
MIND TRANSCENDS  
LIMITATIONS, YOUR  
CONSCIOUSNESS  
EXPANDS IN EVERY  
DIRECTION AND YOU  
FIND YOURSELF IN A  
NEW, GREAT AND  
WONDERFUL WORLD.**

**90 DAGEN  
6 MODULES  
1-OP-TRAJECT**

Je hebt een prachtig idee, een fantastisch concept of je wil je huidige business nu echt eens op de (online)kaart zetten. Je wilt groei, een gezonde business en impact maken.

Kortom, je wilt jouw merk (her)introduceren en tot een groot succes maken.

We starten het programma met een deep dive naar jouw intrinsieke motivatie, waarden en jouw authenticiteit. Vanuit welke drive ben jij deze reis als ondernemer begonnen? Wat is je passie? Je purpose?

Elk mens is uniek, ook jij. We gaan op zoek naar jouw waarden, jouw drijfveren, jouw unieke eigenschappen, die jou de ondernemer maken die je bent. Waarom klanten voor jou kiezen.

Tijdens deze deep dive gaan we ook aan de slag met mindset. Bewust worden van je mindset is essentieel om jezelf en je bedrijf te kunnen transformeren. Vaak doen we dingen uit gewoonte, zonder dat we er bewust van zijn. Maar wat als je eens voorbij de gewoonte gaat?

Het is essentieel jezelf goed een spiegel voor te houden om als mens jouw motivatie te beschrijven. Vaak is jouw ideale klant een afspiegeling van een deel van jezelf. Hier zullen we later op terugkomen.

Om jouw product goed te kunnen positioneren gaan we op zoek naar de kernwaarden van jouw product en jouw visie en essentie als ondernemer. Zodat we nadat we de ideale klant helder hebben geformuleerd, de perfecte, natuurlijke match kunnen maken.

# IMPACT:

Het onderdeel waar vaak het meest tegenop wordt gezien is marketing. Maar nu je weet wat je essentie en visie is, hoeft marketing niet meer als een zwaard van Damocles te voelen.

Op een natuurlijke manier, vanuit de juiste flow, weet jij jouw doelgroep te bereiken en voelt het vermarkten van jouw product als zacht en prettig onderdeel van jouw bedrijf.

Gedaan vanuit passie voor je product en het willen inspireren van zoveel mogelijk mensen die zich goed voelen bij dezelfde waarden.

We gaan ervoor zorgen dat je relevant bent in je content, betrokkenheid creëert en wordt gezien als de expert in jouw vakgebied.

Na de eerste modules heb je alle tools doorlopen voor het formuleren van de belangrijkste pijlers:

- Je bent uniek als bedrijf en product met prachtige kernwaarden
- Je hebt een heldere visie en missie
- Je brengt betekenis aan de wereld en weet wie je ideale klant is.

Tijd om te gaan connecten.

Op een manier die bij jou én jouw klant past.

**THE MOST IMPORTANT THINGS  
IN LIFE ARE THE CONNECTIONS  
YOU MAKE WITH OTHERS.**

# IMPACT:

Maar wie is jouw klant? Hoe ziet zij eruit? Waarom is ze geïnteresseerd in jouw product?

Om je marketingactiviteiten zo goed mogelijk te laten resoneren met jouw klant, is het van groot belang exact te weten wie deze klant is. Pas dan kun je je boodschap formuleren en overbrengen. Middels een heldere methode weet jij straks exact op wie jij je richt.

Maar hoe transformeer je je product tot een magneet voor jouw ideale klant?

En hoe maakt zij haar keuze?

Hoe creëer je die aantrekking op klanten zodat zij gaan kiezen voor jouw product?

Creëer altijd vanuit je eigen waarden, visie en purpose. Alleen door vanuit de juiste energie te communiceren kun je de connectie te maken.

**Marketing is aantrekkingskracht creëren, zichtbaar zijn en de connectie maken.**

**Durf zichtbaar te zijn en jouw waarde te delen.**

**IT DOESN'T REALLY MATTER WHAT WE THINK, IT ONLY MATTERS WHAT THE SHOPPER THINKS**

Zonder connectie geen klanten. En zonder klanten geen omzet.

Connectie betekent niets anders dan de verbinden. Verbinden met jouw klanten.

Hierbij spelen 4 pijlers een belangrijke rol:

1. Authenticiteit
2. Prikkelende en opbouwende boodschappen
3. Betrouwbaarheid
4. Relevantie

Door deze 4 elementen te implementeren in je bedrijf en communicatie wordt jij als de expert gezien, blijf je top of mind bij jouw klanten.

# IMPACT GEEFT JOU:

- Een helder productstrategie zodat jij weet wat je doet, waarom je het doet en jou de vrijheid geeft om te ondernemen vanuit jouw ideaal
- Een waterdichte marketing map die op een natuurlijke manier de juiste doelgroep aanspreekt en met jouw (potentiële) klanten resoneert, zodat je een hechte en oprechte groep mensen om je heen verzamelt
- De expertstatus op het gebied van duurzaam of biologisch ondernemen in een steeds belangrijker wordende markt, waarin jij weet hoe met de wereld van morgen te connecten

# TERUG NAAR HET POSITIEVE VERSCHIL MAKEN

Eerder leerden we al dat negatieve boodschappen de klanten alleen maar van je af duwen. En in een wereld waar productontwikkeling niet stil staat, wil je je klant niet kwijtraken.

**Jouw klant wil graag onderdeel worden van de oplossing. Niet van het probleem.**

Jouw klant wil graag in haar behoefte worden voorzien. Dat het twee voor twaalf is wat de wereldproblematiek weet ze al.

Die boodschap is geland.

Hoe fijn vindt zij het dan ook dat ze weet dat jij, jouw bedrijf, hier een stelling in hebt genomen en wil bijdragen aan de oplossing.

Dat wil zij ook!

En jouw product kan dat. Dat heb je in alle communicatie uitingen al aangetoond, waardoor je top of mind bent.

Maar hoe neemt de klant dan daadwerkelijk jouw product af?

# EEN STUKJE GEDRAGSWETEN- SCHAPPEN:

Allereerst, mensen zijn gewoontedieren. Willen we dat er iets gaat veranderen, dan zullen we eerst de gewoonte moeten doorbreken.

Gewoontes doorbreken doe je door nieuwe gewoontes te creëren, door van elkaar te leren en gedrag over te nemen.

Omdat het een goed gevoel geeft, omdat we graag willen of omdat er een beloning in het verschiet ligt.

Hier komt het ouderwetse proberen, mond-tot-mond reclame en het nieuwerwetse influencen om de hoek kijken.

Ook zijn mensen bij het keuzes maken erg geneigd deze te maken vanuit het nu en maar een heel klein beetje naar de toekomst te kijken.

De keuze moet nu genoegdoening opleveren, tenzij het aanzien en reputatie oplevert.

Dan willen we graag laten zien dat we bijdragen aan een betere wereld, klimaatvriendelijk zijn en grote stappen nemen.

## *Think big, act small*

Of jouw product of dienst nu groot of klein van omvang is, maak het behapbaar.

Jouw product is immers een relatief makkelijk en relevante oplossing die voor iedereen toegankelijk is en binnen handbereik ligt. Met de aankoop van jouw product wordt je onderdeel van een groter geheel die samen werken aan de dag van morgen.

*En dat geeft een heel goed, voldaan gevoel!*

Strooi in je uitingen niet met feiten, getallen en saaie informatie. Wederom bevind je je dan weer in het benadrukken van wat er allemaal mis gaat. Dat wil jouw klant niet horen.

Richt je op storytelling.

Verhalen maken emotie los. Verhalen verbinden. Verhalen visualiseren. Verhalen blijven hangen in ons geheugen.

Heeft de consument eenmaal een goede ervaring met jouw product? Ze voelt zich verbonden vanwege de inhoud, het duurzame aspect en het verhaal.

Je hebt gecommuniceerd vanuit jouw passie, je bent authentiek, betrouwbaar en relevant. Altijd.

Zie daar: jouw fan!

# WIL JIJ EEN CHANGEMAKER ZIJN?

Of je nu een enthousiaste beginnende ondernemer bent of al naam en faam hebt gemaakt, IMPACT maken gaat om welke indruk je achterlaat, niets meer en niets minder.

Wil jij ook indruk maken? Wacht dan niet langer! Meld je aan om samen in gesprek te gaan en te kijken of wij samen de wereld een stukje mooier kunnen maken.

PLAN EEN GRATIS  
IMPACT CALL

ConnectIVATION

CREATE • SHARE • SUPPORT



Your life has purpose  
Your story is important  
Your dreams count  
Your voice matters  
You were born to make an  
impact

VOOR ONDERNEMERS MET EEN MISSIE  
DIE HET POSITIEVE VERSCHIL WILLEN MAKEN