

# Verkoop jouw Boodschap

VAN WEINIG NAAR MEER KLANTEN IN  
5 STAPPEN OP SOCIAL MEDIA



## DIT GRATIS E-BOOK

Van online business coach  
Iwan Koenderman voor  
ambitieuze coaches

<https://iwankoenderman.com>

## MET 5 STAPPENPLAN

Om online meer zichtbaar te  
worden en meer klanten te  
krijgen

## EN MET 3 X EXTRA

Waarmee je nog meer klaar bent  
om online klanten te krijgen

# INHOUD

04

Wie is Iwan Koenderman

05

De betekenis van boodschap

06

5 stappenplan

11

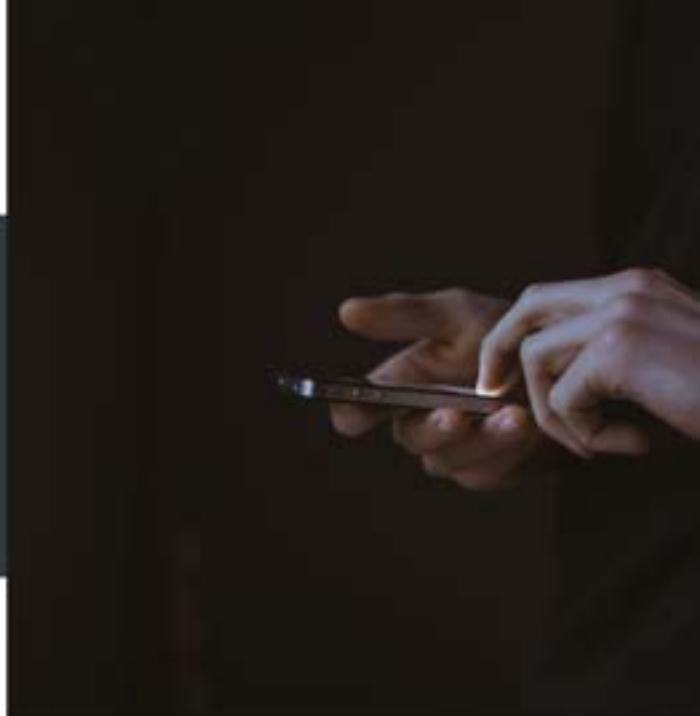
3 keer extra

13

Word lid van mijn  
Facebookgroep



[HTTPS://IWANKOENDERMAN.COM/](https://iwankoenderman.com/)





# DOOR MEER ZICHTBAAR ONLINE

IK HELP AMBITIEUZE COACHES

meer klanten te krijgen op social media.  
Eenvoudig met een 5 stappenplan voor een  
duidelijke strategie met richting en  
inspiratie.

# HALLO! IK BEN

IWAN KOENDERMAN

Wat moet ik in hemelsnaam posten. Dat was letterlijk de uitdaging waar ik voor stond toen ik in 2019 mijn eigen bedrijf startte. Ik ben een toegewijde online business coach, die jou kan helpen duidelijk verwoord te krijgen wat je passie, missie, je why, het waarom je het doet en wat je boodschap voor het ondernemen is. Je dit kunt gebruiken als basis voor je social media strategie.

Daarvoor heb ik meer dan 14 jaar voor ons familiebedrijf De lampenkappenmakers gewerkt. Samen met mijn vader, moeder en zus. We maakten handgemaakte lampenkappen. Ik heb daar onder andere het bouwen van de website, de webwinkel en social media opgepakt.



## "WIE IS IWAN KOENDERMAN"

Ik zag dat zelfs in crisistijd klanten hun weg naar ons vonden. Zij waren verbaasd en blij dat wij hun konden helpen. Voor hen was prijs zelfs geen issue maar zichtbaarheid op internet dus wel! Ik nam online marketing in eigen hand om antwoorden te vinden op mijn eigen werkende oplossing in online zichtbaarheid en social media. Mijn onderzoek en werk veranderde in het helpen van anderen hetzelfde te doen. En nu mag ik dat met de wereld delen, te beginnen met jou!

Ik ben op 26 juli 1969 in Haarlem geboren. Ik heb de MAVO, HAVO, VWO weg gevolgd. Dus ik kan me absoluut een doorzetter noemen. Ik studeerde Moleculaire Wetenschappen (biochemie, genetica, natuurkunde, chemie) aan De Landbouwniversiteit Wageningen. Ik heb een aantal banen bij de overheid en het bedrijfsleven gehad voordat ik bij het familiebedrijf ging werken.

## "JE BOODSCHAP ALS BASIS VOOR JE SOCIAL MEDIA STRATEGIE OM JE EXPERT STATUS TE CLAIMEN"

[HTTPS://IWANKOENDERMAN.COM/](https://iwankoenderman.com/)



# JE BOODSCHAP

4 BETEKENISSEN VAN  
BOODSCHAP. 2 ZIJN RELEVANT

1

Bekendmaking

2

Kerngedachte

Synoniemen van betekenis 1:  
bekendmaking, bericht, brief, mededeling,  
missie, opdracht, tijding, zending, mare

synoniemen van betekenis 2:  
inhoud, kerngedachte, portee, strekking,  
tendens.  
(bron: <https://synoniemen.net/>)

Beide zijn van toepassing. Je wilt vertellen  
waarom jij! Je wilt uniek, authentiek,  
onderscheidend en relevant zijn!

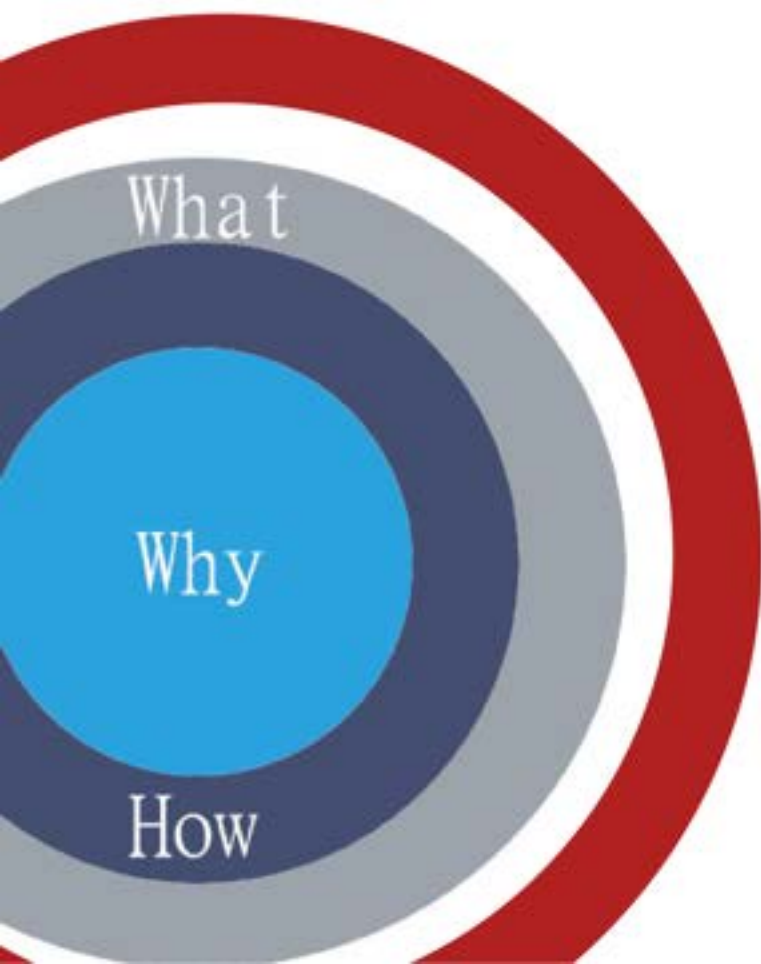
En het liefst sociaal op social media.

**"JEZELF ALS STERK  
PERSOONLIJK MERK**

# STAP 1 JE WHY VERWOORD

## JE WHY ONDERSCHIED JE

En met de Why bedoelen we de why van Simon Sinek. Je innerlijke drijfveer waarom je iets doet. Hij kwam met de Golden Circle. Met in het midden de Why (waarom), daarom heen in een concentrische circle de how (hoe) en in de buitenste concentrische circle de what (wat). Meeste bedrijven beginnen met what. Bijvoorbeeld we verkopen computers, dan how, bijvoorbeeld mooie gebruiksvriendelijke desktops en dan pas de why. Bijvoorbeeld om mensen goed thuis te kunnen laten werken. Sterke leiders en sterke merken beginnen volgens Simon Sinek met de why. Apple is een veelgebruikte voorbeeld hiervan.



## "JE WHY SCHERP VOOR JEZELF"

De why is een van de componenten van je boodschap. Door nu je why goed te verwoorden krijg je ook jouw boodschap scherp voor jezelf en voor je ideale klant. Daardoor wordt je uniek en authentiek. Het onderscheid je online van de rest. Je kunt jezelf sterker als persoonlijk merk presenteren.

Andere componenten zijn deskundigheid, vaardigheden om de klant te kunnen helpen. Welke oplossing je de klant biedt. Waarom de klant juist jou zou moeten kiezen. Noem maar op. Je kunt de boodschap helemaal verfijnen en op maat maken op jou als persoon, je ideale klant, jouw dienst of jouw product.

## "JE WHY MAAKT JE AUTHENTIEK"



# STAP 2 JOUW BOODSCHAP ZICHTBAAR ONLINE

## JE IDEALE KLANT ZIET JE BOODSCHAP

Deze boodschap moet ergens online te zien zijn. Op je website, je LinkedIn profiel en in mindere mate op je andere social media profielen. Je hebt daar gewoon maar beperkte ruimte om jezelf te presenteren. Je website is je digitale aanwezigheid, kantoorruimte (of digitale winkelruimte, als je online producten verkoopt).



"JE  
BOODSCHAP  
DUIDELIJK  
ONLINE"

Door je boodschap online te presenteren. Dat kan op een duidelijke compacte website, bijvoorbeeld. Dat kan door content creatie en content plannen op social media platforms. kun je jezelf online onderscheiden. Dit is goed voor je online zichtbaarheid en expertstatus op social media. Je ideale klant kan daardoor met je kennismaken.

Doordat je website maar een doel te geven, bijvoorbeeld het maken van een afspraak met jou of het verkopen van jouw online dienst, kun hierdoor meer klanten krijgen. De klant krijgt maar één duidelijke keuze.

"JE BOODSCHAP  
GEPRESENTEERD OP  
EEN DUIDELIJKE  
COMPACTE WEBSITE"

# STAP 3 VESTIG DE AANDACHT OP JE BOODSCHAP

MET EEN SOCIAL MEDIA  
STRATEGIE DIE BIJ JE PAST

Door nu gratis organisch (SEO), betaald (SEA) deels betaald online in te zetten kun je de aandacht op jouw boodschap vestigen. Door een social media strategie te kiezen die bij jou als persoon past en daarin jouw boodschap door te laten klinken kun je je export status claimen.

**"DE AANDACHT  
OP JE  
BOODSCHAP  
ONLINE"**

Door uniek/ authentiek/ onderscheidend, relevant en sociaal te zijn. Je bouwt zo relaties op met je ideale klant. Dat kan door actief te zijn op de diverse social media platforms of in Facebook groepen, LinkedIn groepen of online community waar jouw ideale klant het meest zich bevindt. Betaald kan dat door Facebook ads, Google ads of bijvoorbeeld TikTok ads. Deels betaald kan bijvoorbeeld op blogsites.

**"MET JE BOODSCHAP  
ALS BASIS, ACTIEF OP  
SOCIAL MEDIA"**





# STAP 4 DOOR JE BOODSCHAP VERKOPEN OP SOCIALS

KRIJG KLANTEN OP SOCIAL  
MEDIA

Bouw vertrouwen en claim jouw expertstatus op social media. Start op het juiste moment als je koopsignalen opvangt een zoomsessie of telefoongesprek en leg indien mogelijk je aanbod neer. Creëer vervolgens tevreden klanten



**"MAAK EEN  
DEAL ONLINE"**

Het verkoopgesprek kan je persoonlijk voeren. Of je doet het aanbod voor bijvoorbeeld een 1 op 1 coaching of een groepscoaching tijdens een online challenge. Of je verleidt de klant met marketing tot het kopen van een online cursus op een salespage. Of je zet affiliates in. Of verkoop jouw artikelen in een webshop of gewoon via de Facebook messenger of Instagram. Zo zijn er diverse mogelijkheden.

**"HERKEN  
KOOPSIGNALEN OP JE  
SOCIALS"**

# STAP 5 KRIJG DOOR JOUW BOODSCHAP TEVREDEN KLANTEN

KRIJG TEVREDEN KLANTEN OP  
SOCIAL MEDIA

Klantenservice, webcare, een goed afgewikkeld verkoop proces. Een duidelijke website, snel reageren op berichtjes, goede afhandeling van klachten, Alles draagt toe aan tevreden klanten.

"ONTVANG  
LIKES EN  
SMILIES"

Creëer fans en ambassadeurs door tevreden klanten. Bouw aan langdurige klantrelaties.



"GEEF EXTRA  
AANDACHT AAN JE  
BESTAANDE KLANTEN"



# EXTRA 1. VOLG ME OP MIJN SOCIALS.

## VOLG MIJ EENS OP MIJN SOCIALS

Facebook: <https://www.facebook.com/iwan.koenderman>

Facebookpage: <https://www.facebook.com/IwanKoendermancoach01>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/iwan-koenderman-623b7133/>

Instagram: [https://www.instagram.com/iwan\\_koenderman/](https://www.instagram.com/iwan_koenderman/)

Twitter: <https://twitter.com/IwanKoenderman>

# **EXTRA 2. PROBEER THINKIFIC EENS UIT.**

**KLIK OP DE VOLGEND AFFILIATE LINK  
VAN THINKIFIC**

<https://try.thinkific.com/yfm0ui73w395>

En probeer Thinkific eens uit



# **EXTRA 3. WORDT EENS LID VAN MIJN FACEBOOK GROEP.**

## **COACHES GROW YOUR BUSINESS ONLINE**

Ik heb een heel leuke Facebookgroep waarin je bewust wordt van je why als basis voor je boodschap en geïnspireerd wordt dit op social media in te zetten.

Ben jij een ambitieuze coach, die anderen vanuit een levenservaring, een gedeelde passie of kennis verder willen helpen? Met de tips en inzichten in deze community word je je meer bewust van je why, dus waarom je doet wat je doet (De why van de Golden circle van Simon Sinek). Zodat je deze goed kunt verwerken in je boodschap. Daardoor weet je beter hoe je jouw potentiële klant aantrekt. Daarnaast krijg je inspiratie om meer zichtbaar te worden op social media.

KLIK: <https://www.facebook.com/groups/groeionline>