

# INHOUDSOPGAVE

Voorwoord door mijn eerste klant, Tommy Mac Donald	3
Van Roy Martina	6
Lezen, lezen, doen	7
Wat betekent 'Gevraagd worden'?	11
Waarom zou je gevraagd willen worden?	13
<b>Stap 1: Word expert met je passie</b>	15
Remco Claassen - 'Ik hoop op een Tommy Cooper-dood, dat lijkt me gaaf!'	19
<b>Stap 2: Schrijf je verhaal</b>	28
Hugo Bakker - 'Gooi alles overboord en ga het gewoon doen'	30
<b>Stap 3: Kies je doelgroep en focus op het oplossen van hun probleem</b>	36
Nisandeh Neta - 'Een trainer verkoopt ook, namelijk een idee'	39
<b>Stap 4: Creëer gratis content en publiceer die op jouw website</b>	45
Karin de Galan - 'Mensen komen juist als je iets weggeeft'	49
<b>Stap 5: Trek bezoekers en bouw een e-maillijst</b>	57
Patrick Schriel - 'Succes met je website is vooral een kwestie van volhouden'	61
<b>Stap 6: Creëer producten die een probleem oplossen</b>	65
Marijke Lingsma - 'Zorg dat mensen weten waar je mee bezig bent'	68
<b>Stap 7: Bied je producten aan</b>	72
Arjan Koopmans - 'Zorg dat je een visie hebt'	80
<b>Stap 8: Vind de juiste partners</b>	86
Marco Buschman - 'High performance is iets wat ik voel, wat ik beleef, waar ik in geloof'	90
<b>Stap 9: Focus op de drie sleutels</b>	96
Tica Peeman - 'Ik ben niet bang om te kiezen'	100
<b>Stap 10: Word gevraagd zonder korting te geven</b>	106
Jos Burgers - Nee zeggen en toch helpen	109
Implementatie van de 10 stappen	117
Hulp nodig bij het implementeren?	119
Dankwoord	120
Literatuur	122

# WAT BETEKENT 'GEVRAAGD WORDEN'?

*Gevraagd worden* is geschreven voor zelfstandig ondernemers die één-op-ééndiensten verlenen of groepen mensen trainen of coachen zodat die hun doelen kunnen bereiken of hun leven kunnen verbeteren. Doel van dit boek is om in 10 stappen te laten zien hoe een ondernemer een expertstatus kan bereiken waardoor hij of zij gevraagd of gebeld wordt om zijn of haar diensten verlenen.

Veel ondernemers zijn een expert in hun vak, alleen weet de rest van de wereld dat nog niet. Wanneer dat wel zo was, zouden zij geen marketing meer hoeven te doen. Hooguit nog wat verkoop. Immers, als je gebeld wordt omdat jij dé expert bent in guppy's kweken, dan hoef je alleen nog maar je prijs te noemen en je hebt een deal.

Dit boek geeft je een 10-stappenplan waarmee jij dit ook voor elkaar kunt krijgen.

Ik weet nog goed dat ik bij Jos Burgers op de thee was en dat hij me vroeg of ik al wist hoe het boek ging heten. Jos, een spreker die tweehonderd keer per jaar wordt gevraagd, keek mij vriendelijk aan en er kon eigenlijk geen fout antwoord komen. 'Succesroute! Dat heb ik bedacht, Jos.' 'Welnee joh', zei Jos, 'gevraagd worden, dat is wat ze willen.'

Dank je wel Jos, een schitterende titel! Jij lééft jouw laatste boek *De Wet van Snuf* waarin je het hebt over 'geven'. Je hebt er een fan bij en iedereen zal het weten! Later meer over Jos Burgers.

Zelf wil ik ook gevraagd worden, als spreker. Het gaat al steeds beter en dat is omdat ik het 10-stappenplan ken en uitvoer!

Wil jij ook gevraagd worden? Dan is dit boek voor jou!

### **Hoe lees je dit boek?**

Annemarie is een kei in het helpen van teams om beter samen te werken. Zij had, toen ik haar voor het laatst sprak, een omzet van meer dan €200.000,- per jaar. Ik vermoed dat zij bij Stap 9 was toen ze bij mij het 'expert programma' kwam doen. Ik vroeg haar wat ze van mij dacht te leren. Ze antwoordde dat het supergoed met haar business ging, alleen dat dit niet was wat ze wilde. Ergens bij Stap 1 had ze een verkeerde keuze gemaakt.

Ik weet dat jij dit boek leest met een reden. En dat is omdat je niet genoeg klanten hebt voor wat je het liefste doet of omdat je een missie hebt en daar meer mensen mee wilt bereiken. Het antwoord op jouw vragen vind je ergens in dit boek. Waar het antwoord ligt, weet ik niet omdat ik jou en je business niet goed genoeg ken. Wat ik zelf ervaren heb en ook bij klanten van mij heb zien gebeuren: het is alsof je bij Stap 6, 7 of 8 bent en plotseling ontdek je dat je ergens, bij Stap 1 of 2, een cruciale denkfout of verkeerde keuze hebt gemaakt. Volgens mij is het zo dat als je niet 'geslaagd' bent voor Stap 1 je nooit Stap 10 bereikt.

Mijn advies, en het kan ook eigenlijk niet anders, is om elke letter van dit boek te lezen. Als je dat doet, wil je ook de vragen in het boek beantwoorden. Het kan me niet schelen of je in het boek krast, als je de opdrachten maar doet! Want lezen alleen is niet genoeg. Dan kom je niet bij Stap 10. Maar dat had je waarschijnlijk zelf al bedacht. Toch weet ik uit ervaring en hoor ik het elke succesvolle goeroe op de diverse podia zeggen: 'Slechts tien procent van de deelnemers gaat daadwerkelijk iets doen met de informatie die ik jullie nu geef.'

Hoe fascinerend ik dit fenomeen ook vind, het is een gegeven. Niet iedereen komt in actie. Die mensen hoef je niet te veroordelen, doe ik ook niet. Maar het is wel dood- en doodzonde. Want feitelijk heb je alle kennis en informatie in handen. Je hoeft het alleen nog maar te doen, te implementeren. De wereld zit op jou te wachten! Mensen willen door jou geholpen worden! Wacht dus niet tot jij er klaar voor bent...

Waar houd jij jezelf nog tegen? Dat vind ik boeiend. Voor mij was het de reden om de Implementatie Academy te starten. En daar wil ik voor gevraagd worden: mensen helpen om de business van hun dromen te realiseren! Want implementeren is realiseren!

Laatst zat ik bij Brian Tracy aan tafel te lunchen. Hij was door Nisandeh Neta van Open Circles gevraagd om een tweedaagse training *Total Business Mastery* te geven. Met zijn glimogjes vertelde hij honderduit. Hij is zo bescheiden gebleven, een voorbeeld voor mij. Ik vroeg hem of ik een foto mocht maken van 'een heel gewoon mens' en daarna filmde ik nog een stukje zonder dat hij het in de gaten had. Heel toevallig zei hij dit: 'If you summarize all motivation speakers, all they say is two things: "*Get going, keep going*".' Hij lachte er hard om.

Ga naar mijn blog voor de video met Brian aan tafel:

<http://www.hugobakker.com/winnen-in-business-tips/aan-tafel-met-brian-tracy/>



# WAAROM ZOU JE GEVRAAGD WILLEN WORDEN?

Nu je weet wat gevraagd worden inhoudt, ontdek je in dit hoofdstuk wat daar de voordelen van zijn.

Doe je ogen dicht

Stel je eens voor dat je een training hebt gegeven in wat jij het liefste doet. De deelnemers hebben je aan het einde van de dag een dikke knuffel gegeven omdat ze dankbaar zijn voor wat ze die dag hebben geleerd. Je kijkt terug op een geweldige dag. Samen met de co-trainer en de assistenten ruim je de boel op en stap je in je auto. Na een half uurtje rijden, terwijl je geniet van de mooie momenten van de dag die je opnieuw voorbij ziet komen, besluit je om je voicemail af te luisteren. Er zijn drie berichten:

1. Je personal assistent (PA) heeft een boodschap ingesproken: vandaag zijn drie aanvragen binnengekomen van bedrijven waar je nog nooit geweest bent. Eén via de mailing van vorige week, één via Google en één via een klant waar je vorige week je ding hebt gedaan. Bovendien zijn er vandaag twaalf aanmeldingen binnengekomen voor het seminar dat volgende week gepland staat. Dat brengt het totaal op ruim tweeduizend aanmeldingen!
2. Een grote klant met een klinkende naam die bij uitzondering jouw directe nummer van je heeft gekregen, spreekt in dat hij de offerte accepteert. Je had een stevige prijs neergezet, maar daar is niets over gezegd.
3. Je hoort de stem van je partner. De boodschap is kort: 'We eten pizza, ik hou van je.' Je krijgt direct zin om naar huis te gaan.

Wat voor werk je ook doet, hier kun je je iets bij voorstellen. Toch? Hoe zou het zijn als je (vrijwel) geen tijd meer aan marketing hoeft te besteden? Hoe zou het zijn als de aanvragen binnenstromen? Je hebt voldoende omzet om een PA in te huren die al die rotklusjes voor je doet. Die bijvoorbeeld je agenda beheert (tot op zekere hoogte), je afspraken inplant, je tijd bewaakt, e-mails beantwoordt.

### **Luxeprobleem**

Met een aantal bevriende ondernemers vorm ik een *mastermind*. Iemand uit de groep heeft inderdaad een PA ingehuurd en vond het nog wel wennen om haar te vragen de afwas te doen. Hij bleef het daarom zelf doen, totdat hij het inbracht in de groep. Als je het naar een uurloon zou vertalen, snapt iedereen dat het duurder is om zelf de afwas te doen. Blijkbaar krijg je dit soort luxeproblemen als je gevraagd wordt...

### **Een ander probleem opgelost**

Veel ondernemers vinden het lastig om hun prijs te noemen. Dit is een probleem, omdat ze aan de ene kant die klant binnen willen halen en aan de andere kant een goed tarief willen vragen. Veel coaches werken met een uurtarief. Zelf ben ik begonnen met een uurtarief van €75. In de markt zie je bedragen tussen de €50 en €200. Alles wat daarboven zit, wordt als redelijk exclusief ervaren. Maar kan een coach die €50 per uur vraagt een goede coach zijn? Ja natuurlijk! Alleen is het probleem van die coach dat hij of zij zichzelf maar €50 waard vindt.

Eigenlijk wil ik niet te lang stilstaan bij dit gevaarlijke spel wat zich tussen de oren afspeelt. Als je Stap 1 hebt doorlopen (lees dus snel verder), mag je gewoon zeggen dat je goed bent. En daar staat een bepaalde prijs tegenover. Gevraagd worden, betekent dat je geen last meer hebt van dit gedoe. Ik sprak topspreker en trainer Remco Claassen in het kader van dit boek en hij was daar heel transparant over. 'Mijn tarief is tienduizend euro per dag. Dat is blijkbaar wat de markt mij waard vindt.' En vervolgens gaf hij nog een supergoede tip over hoe hij omging met een beslisser die van zijn stoel viel toen hij dat tarief hoorde. Lees verderop in dit boek het interview.

# STAP 1

Word expert  
met je passie





# STAP 1:

## WORD EXPERT MET JE PASSIE

Experts worden gevraagd. Waarom? Omdat ze expert zijn! Ze hebben een bepaalde expertise en worden gevraagd door mensen die die expertise nodig hebben. Zo simpel is dat!

### **Wel expert, geen expertstatus**

Waarom is dit dan Stap 1 en niet Stap 10? Ik heb het hier over dat jij een expert bent, dat je heel goed bent in je vak. Dat jij kennis hebt van een specifiek ding of dat je de vaardigheden hebt om iets voor elkaar te krijgen. Heel veel ondernemers zijn expert, op verschillende gebieden zelfs. Zij weten dit van zichzelf. Het probleem is alleen dat te weinig mensen deze expert kennen.

Als mensen weten dat je heel erg goed bent in <jouw ding> dan zullen ze je om twee redenen bellen. Ten eerste omdat ze zeker weten dat je goed werk levert en ten tweede omdat ze dan kunnen zeggen dat ze door JOU geholpen zijn. Je hebt de zogenoemde 'expertstatus' bereikt. Bij Stap 10 heb je de expertstatus bereikt en dat is wat anders dan de expert zijn waar ik het over heb in Stap 1.

Jaren geleden volgde ik een seminar van T. Harv Eker, schrijver van de bestseller *Secrets of the Millionaire Mind*. Tweeduizend man in de zaal. Iemand stond op, kreeg de microfoon en vroeg: 'Meneer Eker, hoe word ik een expert?' Harv gaf direct antwoord en zei met luide stem: 'You want to know how to become an expert? Be an expert!'

### **Blink uit in wat je doet!**

Dus: als je gevraagd wilt worden, zul je goed moeten zijn in wat je doet. Als je niet goed bent en je hebt toch een klant binnengehaald dan is het eens en nooit meer. Zorg dat je uitblinkt in je vak. Lees alles wat er is te lezen op jouw vakgebied, volg trainingen, seminars, workshops, ga het doen, zoek oefencliënten, ga pilots draaien, doe onderzoek, interview experts. Kortom: doe er alles aan om je kennis en vaardigheden te verbeteren totdat je er in uitblinkt.



## Opdracht

Werkt de business waar je nu in zit niet echt voor jou? Kijk dan eens in de spiegel en stel jezelf de vraag: 'Hoe goed ben ik in wat ik doe?'

Wees open en eerlijk, zonder oordeel. Als je diep van binnen weet dat er iets is wat je kunt verbeteren, doe dat dan! Is er niets, ben je ervan overtuigd dat je uitblinkt en werkt je business toch niet? Vraag dan aan anderen, mensen van wie je weet dat ze je een eerlijk antwoord geven, om jou te vertellen hoe goed jij bent en waar verbetering mogelijk is.

***Welke vaardigheid maakt in mijn business het meeste verschil en moet ik verbeteren om expert te worden?***

---

---

## Welke expertise moet ik kiezen?

Dit is een vraag die ik mensen zichzelf vaak hoor stellen en, eerlijk is eerlijk, ik stel hem ook wel eens aan mezelf.

Ik heb zelf ervaren hoe eenvoudig het kan zijn om een expertstatus te bereiken met behulp van internet. Dat was met de website 101werkvormen.nl. Het verhaal erachter vertel ik je bij Stap 2. Ik ontdekte in dat hele proces dat ik een nieuwe passie had gevonden. Dat die passie er al eerder was, wist ik achteraf wel, maar ik had er zakelijk nog niets mee gedaan. Ik was namelijk steeds minder met de expertise binnen 101werkvormen.nl bezig, maar meer met de internetmarketing. Avond na avond was ik bezig om de site mooier en beter te maken, om mijn e-maillijst op te bouwen en om online producten te maken en te verkopen.

Dus de vraag 'Op welk gebied word ik expert?' vind ik helemaal niet zo gek. De vraag kan alleen maar gesteld worden door ondernemers die beseffen dat een expertstatus maakt dat je gevraagd wordt en dat je daarmee voor de rest van je leven een gegarandeerde omzet hebt: rust,