Een sterke basis
voor jouw onderneming

MV creation

WERKBOEK

Don't sit down and wait for the opportunities to come.
Get up and make them.

Hi ondernemer!

Oh wat heb ik zin in deze week en wat ik vind ik het gaaf dat jij je hebt aangemeld voor deze masterclass!
Ik kan niet wachten om deze week aan de slag te gaan om samen jouw bedrijf te voorzien van een ijzersterke basis. Jij gaat dit natuurlijk zelf doen maar ik ben er om jou te voorzien van kennis, voorbeelden en opdrachten om echt stappen te gaan maken.

Ik heb zelf regelmatig masterclasses gevolgd en merk dat een werkboek echt net die extra motivatie biedt om de kennis meteen om te zetten in acties. Dit werkboek mocht dus zeker niet ontbreken bij deze masterclass. En ik raad je (uit eigen ervaring) dus aan om actief aan de slag te gaan met de opdrachten voor het optimale resultaat.

Heel veel succes en vooral veel plezier met de masterclass!

- Maartje

WIN ACTIE

Stuur jij voor het eind van elke dag een foto door van de uitgewerkte opdrachten?
Dan maak je kans op een hoodie met jouw eigen logo!

A succesfull business requires one thing:

passion

Dag 1 *kern*

De meeste bedrijven zijn ontstaan vanuit een passie. Die van jou ongetwijfeld ook. Iets wat zo ontzettend tof is dat jij vindt dat iedereen er van moet weten of er gebruik van moet maken. Dit is de kern van jouw bedrijf. Deze kern is de fundering en moet ontzettend helder zijn voor jou en voor de doelgroep. Want ja, wat valt er te verkopen als je eigenlijk niet zo goed weet wat je verkoopt? En andersom geldt hetzelfde, wat valt er te kopen als de klant eigenlijk niet zo goed weet wat hij moet kopen?

Bekijk nu les 1 via @mvcreation.nl

In de les van vandaag gaan we op zoek naar de kern van jouw bedrijf. Kijk de video voor alle informatie die bij dit onderwerp hoort en vul daarna de opdrachten in.

wat

Let's go!

De praktische kern

1. Welke dienst of welk product verkoop je?
2. Welk probleem los jij op voor de klant? Denk hierbij goed door!
3. Wat is jouw grootste drijfveer die ervoor zorgt dat jij doet wat je doet?

De mentale kern

1. Welke emoties komen er als eerst in jou op als je denkt aan jouw passie en bedrijf. Schrijf ze op!
2. Welk gevoel wil je dat mensen hebben als ze iets bij jou kopen?
3. Buig deze emoties en dit gevoel om naar de 3 sterke kernwaarden die passen bij de mentale kern van jouw bedrijf.

If people like you they will listen to you. But of they trust you, they will do business with you.

Dag 2 Boodschap

Gister hebben we de kern van jouw bedrijf achterhaald. Vandaag zetten we die kern om naar een ijzersterke boodschap. Die boodschap houd je bij elke stap die je maakt met jouw bedrijf in je achterhoofd. Hoe scherper de boodschap hoe beter je deze naar buiten uit kan dragen. En dus ook, hoe groter de kans dat mensen deze boodschap gaan herkennen en zij zich hierin kunnen vinden. Zo creëer je dus het gevoel achter jouw bedrijf en kan je je gaan onderscheiden van de rest!

Bekijk nu les 2 via @mvcreation.nl

In de les van vandaag gaan we de kern van gister omzetten in de boodschap voor jouw bedrijf. Kijk de video van vandaag en vul daarna de opdrachten in.

waarom

Let's go!

Van kern naar boodschap

1. Pak de uitgewerkte opdrachten van gister erbij. Maak een zin met de belangrijkste woorden uit opdracht 1 t/m 3 van de praktische kern. Koppel de drijfveer aan het probleem van de klant en die weer aan jouw product of dienst. Dit is jouw boodschap!
2. Nu gaan we de boodschap sterker maken door jouw kernwaarden hierin te verwerken. Je kan alle 3 de kernwaarden hierin verwerken maar soms volstaat 1 of 2 ook. Kijk welke kernwaarden jouw boodschap kunnen versterken en plaats deze in de zin.
3. Yes! Jouw boodschap staat dit is de basis van jouw bedrijf. Laat je hem achter onder de video van vandaag op Instagram?

A satisfied customer is the best business strategy of all.

Dag 3 *ideale klant*

Leuk zo krachtige boodschap maar je hebt er natuurlijk weinig aan als er niemand is die deze kan horen. De 'wie' is de allerbelangrijkste schakel in de basis voor jouw bedrijf. Wie zit er te wachten op jouw boodschap en herkent zich in jouw boodschap? Het liefst wil je natuurlijk iedereen bedienen máár dit is niet altijd de beste weg. Gericht content maken is veel makkelijker en effectiever als je een duidelijke doelgroep voor je hebt. De boodschap kan je dan veel beter afstemmen op de klant.

Bekijk nu les 3 via @mvcreation.nl

In de les van vandaag gaan we jouw ideale klant bepalen. Kijk de video voor alle informatie die bij dit onderwerp hoort en vul daarna de opdrachten in.

wie

Let's go!

Wie moet jouw boodschap horen?

1. Schrijf op voor jezelf: Hoe zou jij willen dat al jouw klanten eruit zien? Gedrag, behoeftes maar ook leeftijd bijvoorbeeld. Hoe specifieker hoe beter! Misschien heb je nu al een klant die je ontzettend fijn vindt. Neem die dan als uitgangspunt.
2. Schrijf ook op: Wie is zeker niet mijn ideale klant? Welke eigenschappen of overtuigingen wil je dat jouw klant niet heeft?
3. Pak jouw kernwaarden van dag 1 er ook nog even bij. Overlappen deze met eigenschappen van jouw ideale klant? Welke wel/niet?
4. Maak een persona van jouw ideale klant. Check de Instagram voor een voorbeeld van een persona die hoort bij MVcreation.

Take a step each day towards your dreams & goals. No matter how small it seems, it is a big step in the process of creation.

Dag 4 *hoe dan?*

We hebben de basis staan, yes! In les 4 gaan we jouw boodschap de wereld in brengen zodat jouw ideale klant deze kan zien. Om ervoor te zorgen dat potentiële klanten jouw bedrijf en de booschap hierbij gaan herkennen is het zaak om deze overal op één lijn door te voeren. Hierbij krijgt jouw bedrijf een eigen identiteit. Je wil ervoor zorgen dat iemand alleen nog maar een bepaalde kleur, zin of lettertype hoeft te zien en dan direct aan jouw bedrijf denkt!

Bekijk nu les 4 via @mvcreation.nl

In de les van vandaag gaan aan de slag met het creëren van herkenbaarheid. Kijk de video voor alle informatie die b dit onderwerp hoort en vul daarna de opdrachten in.

hoe

Let's go!

Het ademen van jouw boodschap

1. Kies twee tot drie kleuren die jouw boodschap ondersteunen (zie volgende pagina), kies ook twee lettertypen en maak een beeldmerk of een logo.
2. Ga op zoek naar de 'tone of voice' die past bij jouw boodschap & ideale klant. Formeel/informeel, humor/serieus etc. Met welke aanhef open je een bericht en waarmee sluit je hem af?
3. Maak nu een handboek van jouw bedrijf waarin jij een overzicht maakt van de basis van jouw bedrijf. Dit is essentieel om herkenbaarheid te creëren, dit wordt het uitganspunt van alles wat jij gaat doen voor jouw bedrijf. Check de Instagram voor een voorbeeld van het handboek die hoort bij MVcreation!

Dag 4 *hoe dan?*

De betekenis van kleuren

If you are persistent
you will get it.
If you are consistent
you will keep it.

Dag 5 waarborgen

Waarborgen de sleutel om groei te bereiken! Dit betekent dat jij overal en altijd jouw boodschap en het daarbij passende handboek moet waarborgen. Zo ontwikkel jij een indentiteit voor jouw bedrijf. De cirkel is dan rond, alles is duidelijk vanaf nu voor de klant. Ze weten wat jij voorkoopt, van wie ze het kopen en welke boodschap hierbij hoort. Andersom weet jij aan wie jij verkoopt en waarom deze persoon hier behoefte aan heeft. Nu is het belangrijk om dit ten alle tijde te waarborgen!

Bekijk nu les 5 via @mvcreation.nl

In de les van vandaag gaan we de laatste stap zetten aan jouw basis! Kijk de video voor alle informatie die bij dit onderwerp hoort en vul daarna de opdrachten in.

groei

Let's go!

Het waarborgen van jouw sterke basis

1. Maak een lijst met alle plekken waar jij zichtbaar bent met jouw bedrijf. Denk aan: website, social media, visitekaartjes, beurzen, tijdens werk, etc.
2. Pak je agenda erbij en kies een vast moment voor jezelf waarin jij aan de slag gaat met doorvoeren van jouw herkenbaarheid. Dit kan een kwartier elke dag zijn of elke zondagmiddag. Zolang jij maar weet: op dat moment ga ik er echt aan werken!
3. Schrijf nu een doel op voor jezelf. Waar wil je dat deze sterke basis tot gaat leiden. 'Mijn bedrijf heeft op 01-01-2022 een sterke identiteit waardoor ik een x aantal ideale klanten heb'. Deel jouw doel op Instagram onder de les van vandaag!

Dankje wel!

Wat ontzettend leuk dat jij mee hebt gedaan aan de eerste masterclass van MVcreation. Hoe goed voelt het dat jij nu een ijzersterke basis hebt staan voor jouw onderneming? Vanaf nu kan je er vol voor gaan om van jouw passie jouw bedrijf te maken!

Probeer alles wat je deze week hebt geleerd echt consistent door te voeren. Zo ga jij herkenbaarheid creëren en komen die vaste ideale klanten op jouw pad!

Heb je na deze week het gevoel dat je meer wil? Dat je toe bent om jouw bedrijf nu echt naar het volgende level te gaan tillen?

Dan heb ik een mega tof aanbod voor je klaar staan, je kan met 25% korting instappen in de **'Van passie naar bedrijf'** cursus**.** Ik kan niet wachten om deze positieve energie door te zetten en jou nog verder te helpen om van jouw passie jouw bedrijf te maken! Alle informatie vind je via het besloten Instagram account en ontvang je uiteraard ook nog per e-mail van mij!

1000 x dank voor jouw bijdrage afgelopen week! Ik heb genoten, hopelijk jij ook ♥

- Maartje