

Marjan Crabtree & Denise Hulst

LANCEREN KAN JE LEREN



**Speciaal voor ondernemende internetvrouwen die jeuk krijgen
bij de gedachte aan verkopen en toch geld willen verdienen**

Lanceren kan je leren

Redactie: Dorothea de Flines, www.flindor.nl en Ineke Hogema,
www.inekehogema.nl

Uitgever: Uitgeverij Lente, www.uitgeverijlente.nl

Omslagontwerp: Wim ten Brinke, www.studiowimtenbrinke.nl

Ontwerp binnenwerk: Garage BNO, www.garage-bno.nl

Drukwerk: PrintSupport4U, www.printsupport4u.nl

ISBN: 978-90-822032-5-7

NUR: 802

© 2016 Marjan Crabtree en Denise Hulst

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Dit boek dragen wij op aan
alle andere ondernemende internetvrouwen van Nederland

Lanceren kan je leren

De missie van deze auteurs is ondernemers
te helpen met hun business.
Dat is een goede zaak.

Jochum Jarigsmā, www.verkoopresultaat.nl.

Inhoud

Ten geleide	9
Voorwoord	11
Brief aan alle ondernemende internetvrouwen van Nederland	13
Lanceren kan je leren – Gebruiksaanwijzing	14
Waarom dit boek voor vrouwen?	18
Ons brein en ons koopgedrag	24
Tien lanceerprikkels	32
Een paar basisprincipes van lanceren	38
Je ideale klant ontdekt jouw ideale aanbod	44
LANCEREN – De 11 basisstappen	54
Wat ga je lanceren?	58
Planning	60
De voorbereidingen	66
LANCEREN – <i>THE COUNTDOWN</i>	69
Lanceerstap #10 Uitvragen	70
Lanceerstap #9 Terugkoppeling	78
Lanceerstap #8 De kans	82
Lanceerstap #7 De verandering	90
Lanceerstap #6 Adoptie	96
Lanceerstap #5 Open je winkel (start de motoren)	102
Lanceerstap #4 Promotie	108
Lanceerstap #3 Herinneringen	114
Lanceerstap #2 Sluitingstijd	118
Lanceerstap #1 De raket is los!	126
Lanceerstap #0 De zachte landing	130
Verschillende soorten lanceringen	134
Social Media	140
Tot slot	143

Dankwoord 144

De Lanceer Checklist 148

Over de auteurs 156

Belangrijke en nuttige websites 160

Ten geleide

Lanceren is topsport

Lanceren is topsport en keihard werken.

Het is geen gouden formule om heel snel geld te verdienen.

En als je niet van verkopen houdt moet je ook niet lanceren.

Het kost bloed, zweet en tranen om de fijne kneepjes van het vak te leren.

Je gaat een enorm ontwikkelingsproces door en je moet keuzes maken, jezelf laten zien, jezelf in de markt zetten.

En tot het gaatje gaan.

Alles aan lanceren is eigenlijk wel eng.

Je komt jezelf op alle vlakken tegen.

Maar als je de stap durft te zetten om te lanceren dan ben je stoer, dapper en kwetsbaar, want je moet het maar durven, lanceren.

Zelf heb ik (SL) ook met slimme lanceringen een prachtig bedrijf opgebouwd en iedere lancering vind ik weer spannend.

Doodeng zelfs, maar ik doe het.

En ik heb vele ondernemers mogen helpen met lanceren.

Marjan en Denise ook.

Marjan heeft al een paar keer succesvol gelanceerd.

In 2014 had ze nog nooit van lanceren gehoord en nu gaat ze als een trein.

Marjan leerde snel.

Doordat ze durfde en door de lanceringen die niet lukten.

Ze stond op en ging weer door en haalde mooie resultaten.

Iedere dag leert ze weer en door het schrijven van een boek is ze weer een stuk verder.

Denise heeft lef.

Ze is auteur en komt uit een totaal ander vakgebied.

In 2014 was zij nog compleet nieuw in de wereld van online ondernemen en lanceren.

In 2015 heeft ze alles tot zich genomen en ze blijft doorleren, met vallen en opstaan...

Ik ben heel trots op deze dames dat zij het lef hebben dit boek te lanceren. Want lanceren is topsport en dat weten ze...

Ze hebben het lef om jou mee te nemen in het proces.

Ze weten wat het betekent om te lanceren en wat dat betekent voor je ondernemerschap

Lanceren: neem het serieus.

Het is niet iets wat je erbij doet, het vraagt om pure focus en oefening.

Omdat het topsport is.

Heel veel succes met het rennen van je eigen race!

Simone Levie

Voorwoord

Als salestrainer voor ondernemers leer ik mijn klanten verkopen op een manier die goed voelt. Ik heb daarvoor de Verkopen vanuit je H.A.R.T. methode ontwikkeld. Bij mijn ontmoetingen met Denise en Marjan werd mij al snel duidelijk dat zij ondernemers zijn bij wie het helpen van anderen bovenaan staat. Of om het anders te zeggen: ze verkopen van zichzelf al vanuit hun hart!

Helpen van anderen is voor mij een synoniem van verkopen. Waar veel ondernemers zich vervelend voelen als ze hun aanbod doen, ze vinden zichzelf al snel opdringerig, is het voor mij de beste manier om iemand te helpen. Ga maar na: iemand die een behoefte heeft waarin je kan voorzien of een probleem heeft dat je kunt oplossen, is er niet mee geholpen als jij je verstoopt omdat je een belemmering op verkoop hebt. Sterker nog, meestal zullen ze maar wat graag van je aanbod gebruik maken als dat naadloos past op hun behoefte of probleem.

Dit is de basis van wat ik mijn klanten leer. En net als al het andere dat in mijn trainingen naar voren komt, pas ik dit zelf continu toe. Dat deed ik al tijdens mijn 20-jarige salescarrière waarin ik menig miljoenenopdracht binnenhaalde en nu als salestrainer nog veel meer.

Toen Denise en Marjan mij vroegen een voorwoord te schrijven voor hun boek over lanceringen hoefde ik dan ook niet lang na te denken. Want lanceren is wat mijn bedrijf op de kaart gezet heeft! Vanaf de start van mijn bedrijf deed ik tot moment van schrijven 3 lanceringen die alle drie goed waren voor 6 cijfers.

Ik kan dan ook alleen maar aanbevelen de lessen uit dit boek ter harte te nemen en ze vervolgens in de praktijk te brengen. Je zult dan in korte tijd meer mensen bereiken, en dus helpen, dan je had durven dromen.

Ik deel graag 3 tips die mij helpen om succesvol te zijn.

1. Lanceer en verkoop altijd met je klanten in je achterhoofd. Jouw lancering is zo goed als jij hen kunt helpen. En hoewel je naar mijn mening altijd doelen moet stellen, het liefst grote, vergeet je deze tijdens een lancering het best zo snel mogelijk om alleen nog het belang van je (toekomstige) klant in het oog te houden.

2. Actie, actie, actie! Een goede strategie voor je lancering gaat je flink op weg helpen, maar wat je het meeste gaat helpen is als je actie onderneemt zoals je nog nooit gedaan hebt! Het kenmerk van een goede lancering is dat het zichzelf versnelt. Iedere actie van jouw kant levert je dus 2 of 3 keer meer op dan je gewoon bent. Profiteer daarvan!

3. Je kunt het niet alleen! Waarin ik hét verschil heb gemaakt in al mijn lanceringen, is dat ik volop de samenwerking heb gezocht met andere ondernemers. Dit is zo'n versneller dat ik er hier niet omheen kan: gebruik partnerships voor snelle groei. Tijdens een lancering betaalt dit zich dubbel uit!

Denise en Marjan, jullie mogen trots zijn dat Nederland en België dankzij jullie overtuigd zullen raken van lanceringen als verkoopstrategie. Lanceren is helemaal van deze tijd en jullie boek zal ertoe bijdragen dat veel meer ondernemers dit gaan bewijzen!

Cindy Vranken

www.megacindy.com

Beste ondernemster,

Geweldig dat je dit boek hebt gekocht! Als je onze tips gaat toepassen, dan helpt dat jou bij het realiseren van meer omzet! Pak er een lekker warm kopje (vul zelf in) bij. Eventueel een bijzonder chocolaatje, kan geen kwaad. Ga lekker zitten in een comfortabele stoel.

Schuifel een beetje heen en weer zodat je écht lekker zit.

Houd je kopje dampende koffie, thee of warme chocolademelk erbij.

Neem dat lekkere speciale chocolaatje.

Klaar?

Dit boek is speciaal voor jou.

Dompel je onder in de wondere wereld die lanceren heet en leer een van de belangrijkste vaardigheden voor ondernemers die een goed leven willen hebben: verkopen van je product, dienst, website of jezelf, door een goed geplande en doordachte lancering.

Veel plezier!

Denise Hulst en Marjan Crabtree

There's not an instruction manual on how to deal with success,
so you just have to rely on having great friends and a good team.

Bryan Adams – Rockster

Lanceren kan je leren – Gebruiksaanwijzing

We willen laten zien dat lanceren een *effectieve* en *ongewone* manier is om een product of dienst onder de aandacht te brengen van je potentiële klant.

Wat is lanceren?

‘Lanceren’ is het modewoord voor online ondernemers. Maar wat is lanceren eigenlijk precies?

Volgens www.woorden.org:

1. (een raket) de lucht in schieten: *‘Het ruimteveer wordt om 10.00 uur plaatselijke tijd gelanceerd.’*
2. (iets nieuws) aan het publiek bekendmaken: *‘Een klimaatplan lanceren’.*

In ons geval zijn beide betekenissen van toepassing. Wat we met onze lanceremethode willen bereiken is iets nieuws aan het publiek bekendmaken op een ONGEWONE manier. We willen het vieren met een feestje en bij zo’n feestje hoort vuurwerk. En vuurwerk dat gepaard gaat met een flinke knal en prachtige lichteffecten heeft nu eenmaal meer impact dan een aankondiging in het lokale tennis- of voetbalblaadje.

Niets is erger dan niet opgemerkt worden als je iets nieuws hebt bedacht, een boek hebt geschreven of een fantastisch product hebt ontwikkeld. Daarom, als je online je geld wilt verdienen is het handig en goed om regelmatig een lancering uit te voeren. In principe kan je van alles lanceren: websites, producten, diensten, workshops en online trainingen. Hier komen we uitgebreid op terug.

Waarom lanceren?

Door te lanceren schud je je potentiële kopers wakker. En flink ook. Het is een heldere kwestie: jij hebt hen wat te bieden en dat ga je dan ook doen. Je wilt dat ze gedurende het proces bij de les zijn omdat je een beslissing van hen wilt. Een lancering is ook fijn omdat er een kop en een staart aan zit. En omdat je weet dat je op een bepaald moment in de tijd een bepaalde omzet genereert. Als je de hele tijd je winkel open hebt, druppelt het beetje bij beetje binnen. Je gaat als het ware zitten wachten totdat je klanten binnenlopen. Door te lanceren neem je het initiatief in eigen handen. Je neemt de regie in handen over je inkomen en je tijd.