



BOOST JOUW BUSINESS

Deze

Zomer

8

**Aramik
Garabidian**



**TIPS OM
JOUW BUSINESS
DEZE ZOMER EEN BOOST TE
GEVEN!**

“Iedereen is op vakantie”, “Niemand zit op mij te wachten”, “Wacht maar tot september als iedereen terug is...”, “Wie koopt nou iets in de Zomer?”...

Komen deze citaten je bekend voor?

Dit zijn citaten van mijn studenten die verbaasd reageren wanneer ik vertel dat de Zomer een van de beste periodes is voor mijn Business... En dat ZIJ ook deze mogelijkheid moeten benutten...

Nou, om gelijk ook heel transparant met je te zijn: Toen ik begon met mijn eigen bedrijf, had ik dagelijkse deze tegenstrijdige overtuigingen en gedachten over de zomer en vakantieperiode... Het was echt frustrerend...

Wist je dat nummer 1 frustratie en pijn van ZZP'ers en zelfstandig ondernemers, is dat ze **GEEN of Te weinig klanten** hebben? Aan het begin van iedere training, stel ik deze vraag en stevast hoor ik als eerste: *“Ik wil MEER klanten” of “Ik wil MEER omzet”*...

De deelnemers denken dat ze een bepaald talent of godsgeschenk missen OF dat anderen geboren zijn om te verkopen...

Nou, was het maar zo! Het verkopen is niks anders dan oefenen, oefenen, fouten maken, verbeteren, oefenen, afgewezen worden, verbeteren, fouten maken, oefenen....

Zoals iedere vaardigheid, is dus verkopen ook een kwestie van blijven volhouden, van je fouten leren en schakelen. EN daarom geef ik je deze week mijn Top 8 Tips om Jouw Sales-vaardigheden een BOOST te geven in de zomer!

Vergeet je ook niet om mee te doen met mijn GRATIS 4 weekse *“Zinderende Zomer Festival”* dat al vanaf 3 augustus begint!

Scrol door tot de laatste 2 pagina's voor alle details, thema's en hoe jij je hiervoor kunt aanmelden!

Ik wens je alvast een **Zinderende En Winstgevende Zomer** toe,

Op Jouw Allerbeste Zomer Ooit,

Warme groet,

Aramik Garabidian

Bedenker van de A.C.T.I.E.-methode En auteur van o.a.



Tip 1: Zorg dat je met een Ideal Client Strategy werkt

Doordat je al van te voren heel selectief en zorgvuldig met jouw prospects omgaat, zal je automatisch veel betere klanten aantrekken EN minder de behoefte hebben om te pushen, liegen, manipuleren en de zaak verbloemen.

Met mijn Ideal Clients, ben ik heel eerlijk, open, transparant en onderhoud ik zeer persoonlijke relaties... In goede tijden EN in slechte tijden. Er zijn heel wat Ideal Clients die halverwege hun traject, andere deal hebben gekregen en/of hebben besloten om even een adempauze in te lassen. Helemaal ok natuurlijk en prima!

Tip 2: Wees geïnteresseerd en niet Interessant!

Het favoriete gespreksonderwerp van mensen, is ZICHZELF. Zorg dat je ook daarom altijd doorvraagt naar de kern en interesse toont in de persoon in kwestie. Niet als een mogelijk klant maar als een mens. Dan vraag je je af: “Hoe doe ik dat dan?”, nou... Heel simpel. Wees aanwezig, luister naar de ander MAAR hou ook je eigen 6de zintuig in de gaten...

Zorg dat je onthoudt wat de ander bezig houdt EN de dat je de ander recht in de ogen aan blijft kijken. Als je het idee hebt dat de ander “onzin” begint uit te kramen (gebeurt meestal in een monoloog na een minuut of 5!), onderbreek de ander dan en maak hem/haar bewust van deze valkuil...

Sommige mensen hebben ECHT niet in de gaten dat ze snel in de slachtofferrol vervallen (denk aan klagen over het weer, belastingdienst, Brexit, het Kabinet, IS,) EN worden dus negatief en/of gaan roddelen. Wees daarom ook de goede luisteraar en vraag door!

Tip 3: BLOG iedere week op LinkedIn'

Zorg dat je iedere week, 1 blog publiceert hier op LinkedIn! Deze strategie gebruik ik door het hele jaar door maar vooral in de aanloop richting de zomer EN in de zomervakantie, blog ik echt iedere week!

"Waarom moet ik het dan over hebben in mijn #blog?" is een veel gestelde vraag aan mij. **HEEL SIMPEL!** Onderzoek de **5 grootste problemen van je doelgroep** (zie manier #1) en blog hierover aankomende 10 weken! HOE? Nogmaals simpel:q1

Week 1: Probleem1 #1

Week 2: 3 Oplossingen voor probleem #1

Week 3: Probleem #2

Week 4: 3 oplossingen voor probleem #2

Aan het einde van deze 10 weken, heb jij 10 zeer waardevolle blogs over de 5 grootste problemen van je doelgroep PLUS je hebt jezelf gepositioneerd met **15 (!!!) waardevolle oplossingen** voor deze problemen... :) Simpel toch? :)

Tip 4: BLOK iedere dag 1 uur om te FOLLOW-Uppen!

Jim Rohn zei het al: *"Cash is the King but Follow-up is the Fortune"*! Zorg dat je dagelijks jouw prospects, cliënten, ambassadeurs opvolgt. Ook nadat je ze gesproken of gezien hebt, kun je heel simpel een whatsapp sturen de volgende dag en/of mailen dat je het erg leuk vond om ze weer gezien te hebben.

Maak gebruik van iedere situatie om te Follow-uppen aangezien heel weinig ondernemers dit doen. Volgens het onderzoek, blijven **85% van de leads** op tafel liggen en worden ze niet opgevolgd.

Tip 5: de Zomer of Speciale

Zorg dat je iets doet tijdens de niet afleiden door die roepen dat er

dat er niemand is. Moedig jouw Community aan om hun relaties mee te nemen of organiseer een BBQ-avond. Doe iets samen met jouw community buiten alles om.



Organiseer in klantendagen Zomer Events

speciaals gaat Zomer! Laat je allerlei mensen niemand komt of

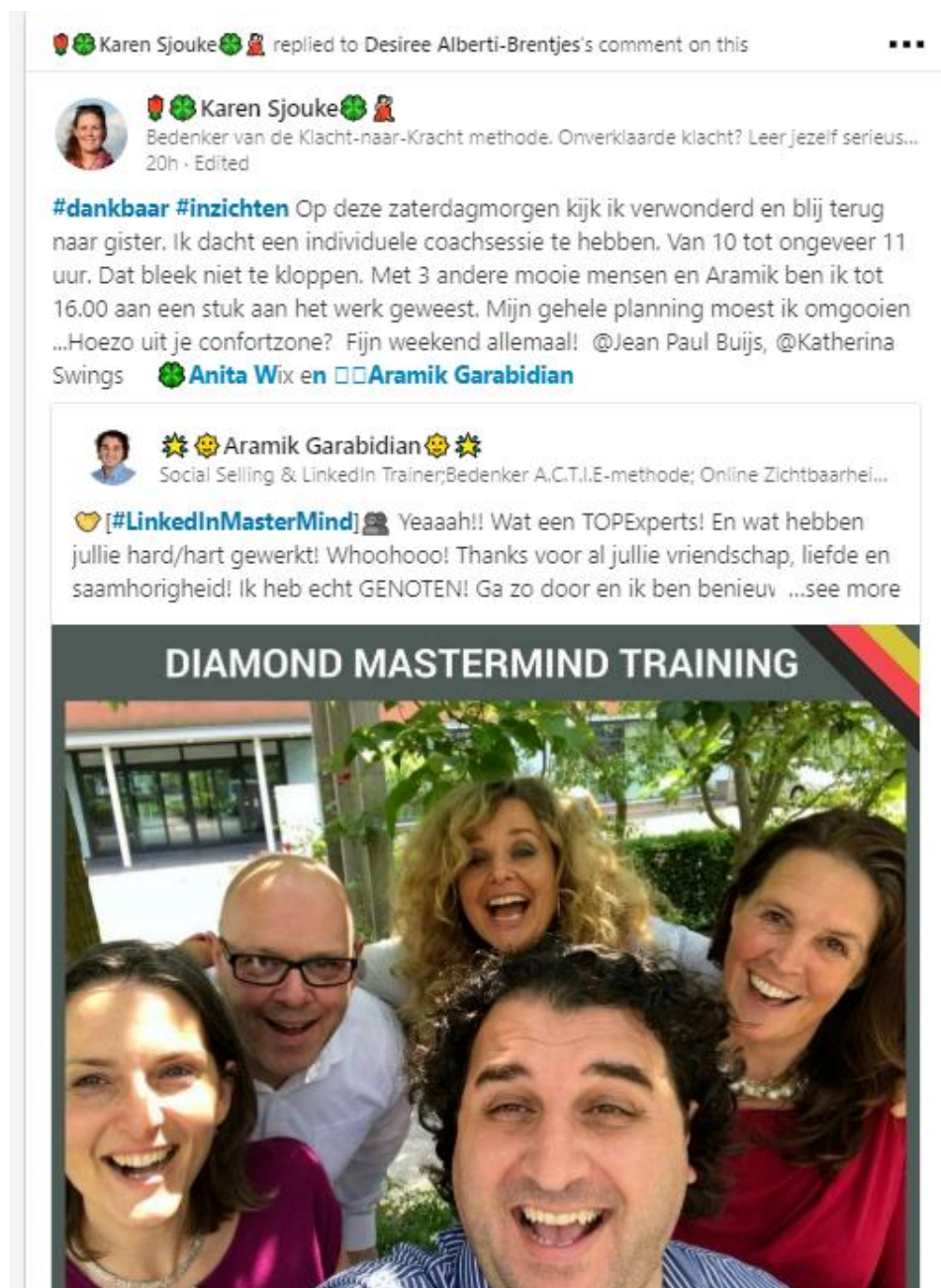
Jarenlang organiseerde ik de *"Implementation Summer Schools"* met heel veel succes. Toen ik me meer op LinkedIn ging focussen, begon ik met de *"LinkedIn Summer Schools"* en de laatste jaren, organiseer ik 8 weken lang, master classes En een relevante thuisstudie-cursus aanbod.

Al deze activiteiten hadden een ding met elkaar gemeend: Zij waren EN tijdens de zomer georganiseerd EN zeer succesvol!

Tip 6: Geef je huidige Cliënten ONAANGEKONDIGDE bonussen!

Nodig je cliënten uit voor je betaalde training of geef VIP-kaarten weg voor jouw speciale trainingen. Ik geef graag mijn Cliënten extra BONUSSEN en gifts. Check de screenshot hieronder:

Ik had Karen en Katherina NIKS gezegd over de opzet van deze dag... en op deze manier, kon ik extra bijdragen aan een mooie trainingsdag EN hebben mijn deelnemers iets gekregen dat ze kan helpen met hun bedrijf. Het werd een onvergetelijke dag!



Tip 7: Gebruik LinkedIn om jezelf als de NETWERKER te positioneren

Jaren geleden kreeg ik het door: Het begon namelijk al in de zomer. Ipv te klagen over "komkommer-tijd", creëerde ik mogelijkheden om mijn netwerk aan elkaar voor te stellen. EN bood ik hen een podium om zichzelf te promoten. (Check de foto hieronder!). Het is een pure Win-Win-Win situatie:

WIN voor mijn Connecties = Zij kunnen zich/hun product promoten in mijn netwerk ZONDER zich af te vragen of het ok is of het mag

WIN voor het Netwerk ACHTER mijn connecties: Zij kunnen ongestoord kijken wat hun netwerk nou eigenlijk biedt ZONDER dat ze gelijk een enorme pitch krijgen voorgeschoteld.

WIN voor mij: Op deze manier ben ik "de spin" in het web. EN groeit mijn netwerk gigantisch aangezien iedereen die op mijn berichten reageert, mij toevoegt in hun netwerk (zo niet, zorg IK er wel voor dat zij op tijd follow-up EN dus een uitnodiging stuur!)



Door deze posts wekelijks te posten, heb ik zelfs een beweging op gang gebracht, genaamd: #LETSCONNECT. Deze beweging werd een hype en mijn LinkedIn ontplofte! Ik heb in die zomer meer dan **3000(!)** **nieuwe connecties** toe mogen voegen aan mijn netwerk en geloof me: Ik voel nog steeds het effect ervan, ook al is het al jaren geleden begonnen.

Ook dit jaar ga ik beginnen met deze posts, dus houd mijn tijdlijn aankomende tijd in de gaten.

Tip 8: BLIJF GEVEN! (en geven...en geven... en geven...)

Ik hoor zo vaak ondernemers klagen dat ze heel veel weggeven maar er niks voor terugkomt... nou... Als je daadwerkelijk geeft, dan is het de bedoeling dat je NIKS voor terug verwacht. Geven is per definitie vanuit het hart en NIET een manier om de ander te manipuleren.

Zorg dat je jezelf positioneert als DE gever van je netwerk en geloof me: ***Your Life will never be the same...*** Geven is de manier om te laten zien dat je om je relaties geeft en tegelijkertijd positioneer je jezelf als **DE EXPERT** in jouw vakgebied.

Samengevat:

Tip 1) Werk met een Ideal Client Strategy

Tip 2) Be Interesssted, not Interesssting!

Tip 3) BLOG iedere week!

Tip 4) Blok 1 uur Follow-Up-Tijd

Tip 5) Organiseer een SUMMER EVENT

Tip 6) Geef Onaangekondigde bonussen aan je Cliënten

Tip 7) Gebruik LinkedIn om jezelf als de NETWERKER te positioneren

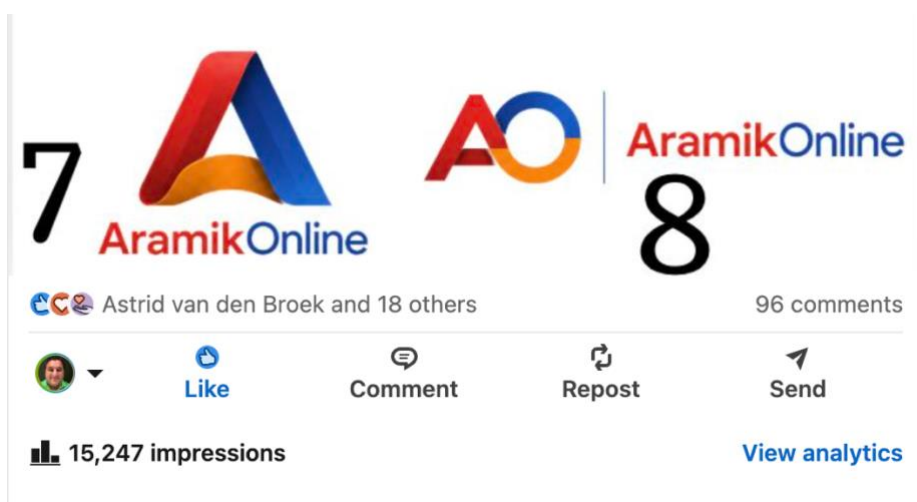
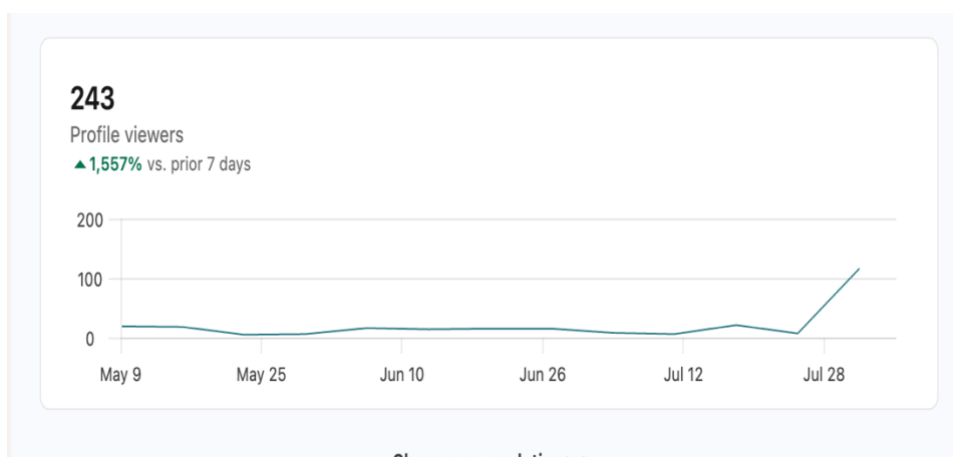
Tip 8) Altijd Eerst Geven!

BONUS Tip 8: Gebruik mijn “Algoritme” Hacks regelmatig

Zoals iedere zomer, ben ik ook deze zomer begonnen met mijn Algoritme hacks en wat blijkt? Zij werken allemaal ☺ Deze hacks zal ik tijdens week 4 van de *“Zinderende Zomer Festival”* met jou delen.

Om jou alvast in de stemming brengen, laat ik hieronder 2 screenshots zien van:

- 1) Grafiek met mijn ZichtbaarheidsGroei tijdens deze hack (met meer dan 1557 % groei!)
- 2) De post met meer dan 15.266 views (en dat in de zomer ;)) met meer dan 96 reacties! (ik moet zelf hier nog op reageren waardoor natuurlijk deze aantallen vele malen hoger gaan vallen!)





LinkedIn Summer Booster Checklist

☒ 1. Ideal Client Strategy

- ☐ Heb ik mijn ideale klant deze zomer opnieuw gedefinieerd?
- ☐ Heb ik hun pijnpunten, wensen en doelen helder op een rij?

☒ 2. Wees geïnteresseerd, niet interessant

- ☐ Stel ik bewust vragen en luister ik actief tijdens gesprekken?
- ☐ Vermijd ik het zenden van info over mezelf zonder aanleiding?

☒ 3. Wekelijks bloggen op LinkedIn

- ☐ Heb ik een contentplanning gemaakt voor juli & augustus?
- ☐ Publiceer ik minimaal 1 blog per week met waardevolle tips?
- ☐ Richt ik mijn blogs op de top 5 pijnpunten van mijn doelgroep?

☒ 4. Dagelijkse Follow-up (1 uur per dag)

- ☐ Staat er elke werkdag een follow-up uur geblokt in mijn agenda?
- ☐ Volg ik connecties en leads op via DM, mail of WhatsApp?
- ☐ Houd ik bij wie ik wanneer heb opgevolgd?

☒ 5. Zomer-event organiseren

- ☐ Heb ik een (online of offline) zomeractiviteit gepland?
- ☐ Nodig ik actief mijn netwerk uit (LinkedIn-event, DM, mail)?
- ☐ Deel ik regelmatig updates over het event op LinkedIn?

☒ **6. Bonussen voor bestaande klanten**

☐ Heb ik een creatieve zomerbonus bedacht voor mijn klanten?

☐ Communiceer ik die persoonlijk en met waardering?

☒ **7. Versterk je netwerk**

☐ Breng ik elke week minstens 2 mensen uit mijn netwerk onder de aandacht in een post?

☐ Gebruik ik #LetsConnect of een eigen campagne om mensen te verbinden?

☒ **8. Blijf geven, zonder iets terug te verwachten**

☐ Deel ik waardevolle content zonder directe pitch of CTA?

☐ Inspireer en help ik mijn netwerk consistent vanuit overvloed?

 BONUS: Score jezelf!

✓ 0–3 vinkjes: Tijd voor actie – kies 1 tip en start vandaag

✓ 4–6 vinkjes: Mooie basis, blijf volhouden en optimaliseren

✓ 7–8 vinkjes: Je bent een echte **LinkedIn Zomer Booster!** 🏆

Jouw Volgende Stappen

Gefeliciteerd!

Je weet nu dat er 8 manieren zijn waarmee jij deze zomer jouw business een BOOST kunt geven! Zoals ik hierboven al aangegeven heb, geloof ik in GEVEN en nog eens GEVEN!

En aangezien we elkaar (nog) niet persoonlijk kennen, wil ik je heel graag beter leren kennen en wellicht kan ik jou helpen om deze 8 tips te **implementeren**!

Deze zomer organiseer ik de *“Zinderende Zomer Festival”* en help ik jou **IEDERE** week met het implementeren van deze 8 tips per thema. Ik neem je dus stap-voor-stap mee en help jou met het groeien en boosten van jouw business door middel van **GRATIS** (Online En Offline) Master Classes op de Vrijdagen!

“Succes is not depending on LUCK, it’s a Strategy that works over and over again!”

Ik zal ook al mijn fouten die ik onderweg heb gemaakt, met jou delen zodat je ook deze fouten niet hoeft te maken. Ik committeer me aan JOUW SUCCES en zal ervoor zorgen dat je een heel duidelijk template krijgt waardoor je al deze 8 tips zonder slag of stoot, succesvol implementeert.

Deze 4 weken staan in het teken van 4 thema’s. Ieder thema wordt per week behandeld.

Om jou een EXTRA motivatie te geven EN om elkaar beter te leren kennen deze zomer, kun je **GRATIS** meedoen met alle Online Master Classes en Live uitzendingen. NO EXCUSES, deze zomer ☺

De Online Master Class is iedere vrijdag om 10:00.

Check de volgende pagina voor de gepland Masters Classes en Implementatie Trainingen.

**Mijn advies: Implementatie
is DE Sleutel tot Succes!**

JOUW VOLGENDE STAPPEN

Heb je moeite om in actie te komen?

Heb je moeite om je te FOCUSSEN?

En voel je je overweldigd en weet je niet waar je moet beginnen?

VOOR WIE?

Deze *“Zinderende Zomer Master Classes Festival”* is voor ondernemers die:

- ✓ Structureel aan hun succes willen werken
- ✓ Positief en energiek in het leven staan
- ✓ 100% verantwoordelijkheid willen nemen
- ✓ Graag in zichzelf willen investeren
- ✓ Gepassioneerd en gemotiveerd zijn

Om jou een EXTRA motivatie te geven EN om elkaar beter te leren kennen deze zomer, kun je **GRATIS** meedoen met alle Online Master Classes.

De Online Master Class is iedere vrijdag om 10:00 en wordt op een interactieve manier gegeven. Geen saaie theorieën maar meteen praktische implementatie tips!

Praktische Info & Data:

1. Trek jouw Droomklant aan (*Ideal Client Strategy*)

 **Online Masterclass** | Ontdek wie jouw *ideale klant* écht is én hoe je hen aantrekt.

 Datum: 7 Aug |  Tijd: 10:00 – 12:00

 Bonus: contentplanner & Canva templates

2. Magnetische Marketing Formule –

 **Online Masterclass** | Bouw aan je Zichtbaarheid en Positionering

 Datum: 14 aug |  Tijd: 10:00 – 12:00

 Bonus: contentplanner & Canva templates

3. Van Connectie naar Klant: *LI Social Selling Systems*

 **Online Masterclass** | Leer hoe je een slim systeem opzet dat leads omzet in klanten

 Datum: 21 aug |  Tijd: 10:00 – 12:00

 Bonus: Het Systeem overzicht + Checklists

4. *LinkedIn Algoritme Hacks* :

 **Online Masterclass** | Bespaar 24 uur per week op je LinkedIn-marketing met deze slimme hacks!

 Datum: 28 aug |  Tijd: 10:00 – 12:00

 Bonus: Master Networker Quizz + Eboek met 21 tips