

TSOBC



3-daagse
CHALLENGE

SUMMER
SCHOOL

WERKBOEK - DAG 3

THE SCHOOL OF
BUSINESS GROWTH

Lesdag 3

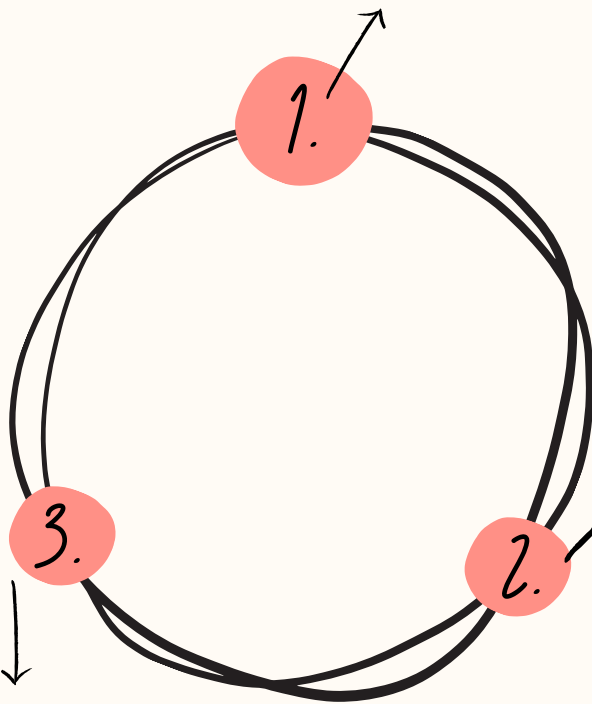
Opdracht:

Vandaag is het tijd om alle info van de 3 dagen te koppelen tot jouw Strategisch Actieplan.

Wat is jouw doel? Jouw gestelde jaaromzet voor 2023? En vervolgens..Wat is jouw plan? Hoe denk je die omzet de komende maanden binnen te gaan halen, maand na maand?

Vul die 2 punten op deze pagina alvast in.

1. Omzet Doel:



2. Plan:

.....

.....

.....

.....

.....

3. Volgende blad

Opdracht:

Punt 3 van de cirkel is jouw ACTIEplan.

Om de JUISTE (hoeveelheid) acties aan de JUISTE (hoeveelheid) personen te richten met daarin het JUISTE aanbod in de JUISTE 'tone of voice' ..oftewel spreek precies die pijn aan en dat verlangen waartussen jouw aanbod zit (de oplossing, remember PVO waar we het vandaag & gisteren over gehad hebben?)

De combinatie tussen deze factoren is strategisch en dus voor iedere ondernemer uniek. Dat moet kloppen als een bus om het 'werkend' te krijgen.

Vul de onderdelen van jouw strategisch actieplan hier in:

Mijn ideale klant:

De Pijn die mijn klant heeft:

Het verlangen dat mijn klant ervaart:

Mijn oplossing (aanbod):



**Strategy is about
making choices**

**It's about
deliberately
choosing to be
different**

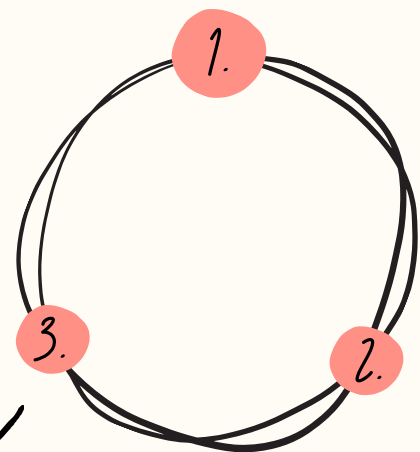
Opdracht:

Je ideale klant en je PVO
(Pijn/Verlangen/Oplossing) PLUS jij
als persoon vormen samen de basis
voor jouw acties.

Afgelopen dagen hebben we jouw
acties al onder de loep genomen en
bleken niet ALLE acties even
strategisch omdat ze je teveel tijd
kosten en te weinig omzet
opleverden.

Maak nu jouw actieplan met
bovenstaande facetten erin
verwerkt:

1. Omzet Doel.



2. Plan

3. Mijn Actieplan:

Extra Notities / Vervolg Actieplan



THE SCHOOL OF
BUSINESS GROWTH



Zullen we het samen gaan doen?

Regelmatig hoor ik mezelf tegen klanten zeggen: "Niemand heeft je ooit beloofd dat het makkelijk zou worden, maar de beloning als het ons lukt is des te groter".

Ondernemen gaat niet vanzelf, die paar ton omzetten is niet easy peasy lemon squeezy. MAAR... het IS te leren. En dat alleen al kan een geruststelling zijn.

Klopt jouw Strategisch Actieplan (nog) niet? Rammelt de fundering? Wil je een strategisch klankbord?

OF twijfel je of wat ik je vandaag heb aangeboden past bij jou, bij jouw business OF bij de fase waarin jij je begeeft?

Laten we dan samen bespreken of ik en mijn aanbod inderdaad voor jou is of niet. Ik zie je ♥

Prik hier een moment voor een 1 op 1 call met mij ↓
<https://calendly.com/liesbeth-tsobg>