

Online Selling Ebook



ONLINE
LEREN
VERKOPEN
ALS EEN
PROF

**OP EEN MANIER
DIE BIJ JOU EN
JE DOELGROEP PAST**

THE SCHOOL OF
BUSINESS GROWTH

ONLINE SELLING

HET EBOOK MET DÉ TIPS EN
INZICHTEN DIE JOU HELPEN JE
PRODUCTEN EN/OF DIENSTEN
BETER TE VERKOPEN VIA JE
SOCIAL MEDIA KANALEN.



CONTACT

Liesbeth Besamusca

Theschoolofbusinessgrowth.com
Besamuscamedia.com

info@theschoolofbusinessgrowth.com
info@besamuscamedia.com

Fiberte BV
Gerard Doustraat 69K
1072VL Amsterdam



EVEN VOORSTELLEN:

“*ik had nooit verwacht dat
"verkopen" één van de
onderwerpen zou worden die
ik kennelijk te teachen heb*”

Leuk dat je dit Ebook leest. Welkom.
Ik ben Liesbeth. Ondernemer sinds mijn 27ste maar pas
sinds 2015 ben ik als tweede vernieuwde versie van
mezelf 'in mijn licht gaan staan'.

Verkopen was in mijn vorige bedrijf (dat mijn man Wouter & ik hadden tot mei 2016) mijn taak en heel eerlijk deed ik het schoorvoetend. En dit terwijl mijn laatste werkgever altijd tegen mij zei: "Jij kan echt alles verkopen".

Mijn grootste frustratie toen verkopen zo'n 'last' was? Dat het onze ENIGE bron van klanten werven was. Het voelde als zoeken naar een speld in een hooiberg. Bovendien stond ik niet 300% achter het product dat we verkochten. Later ontdekte ik dat dit misschien wel de allerbelangrijkste factor is van goed leren verkopen. Achter je product staan en weten (en voelen in je diepste kern) dat je mensen oprecht verder helpt met je producten en/of diensten.

Toen ik me in ons vorige bedrijf begon te verdiepen in Google & online marketing om te ontdekken hoe mensen ONS konden vinden, en ik als antwoord op die zoektocht ontdekte dat je ZELF in de hand hebt hoe vindbaar je bent, sloegen mijn hart & hoofd op hol! Dit is wat me te doen stond. Ondernemers helpen met hun online zichtbaarheid.

En zo ontstond **BesamuscaMedia**. Mijn bedrijf waarin ik inmiddels al ruim 4,5 jaar met een team van specialisten Purpose Driven Bedrijven help hun missie, producten en/of diensten bij een groter publiek te krijgen en hun resultaten onderaan de streep te verbeteren.

Al snel ontdekte ik dat de acties die wij uitvoerden voor bedrijven NET zo goed konden werken voor ondernemers zonder (groot) team...

..en dus begon ik onze bevindingen ook te leren aan Ondernemers via mijn tweede bedrijf: The School of Business Growth....

Dit bleek voor mij persoonlijk de gouden combinatie, want ik houd enorm van Teachen en waardevolle content maken. De lessen die ik dáár weer uit haalde bleken op hun beurt erg waardevol te zijn voor onze klanten aan de BesamuscaMedia zijde. Ik was dolgelukkig dat ik deze combi had gevonden en dat ik het pad volgde "wat de bedoeling was".

Bovendien dacht ik: Bey Bey verkopen! Ik ga alleen nog maar klanten werven via online zichtbaarheid. BAM! weer liep ik tegen een muur. Want een onderneming zonder actieve verkoopstrategie is geen onderneming. En dus bundelde ik mijn twee krachten....**Social & Selling!** En dat is precies "where the magic happens".

Maar nu door naar jou! In dit Ebook deel ik praktische tips & inzichten met je zodat ook jij leert hoe je heel goed online kunt verkopen op je eigen manier.

Heel veel leesplezier en succes met implementeren, want..

inzichten zonder ACTIE brengt je nergens.

Liesbeth



JE MINDSET OVER GELD EN VERKOPEN

HOE JE EERST ANDERS MOET LEREN DENKEN

“*No matter how exceptional your product, you won't benefit financially if you can't sell it.*”

Voor ik start met het geven van tips die je meteen kunt implementeren, MOET dit eerst: Hoe denk jij over verkopen? Krijg je er koude rillingen van of zit je al klaar met de telefoon en een bellijst?

Grote kans dat je bij de eerste groep behoort. Dus laten we meteen je mindset even een 180 graden switch geven.

In plaats van te denken als je gaat verkopen (of dit nou aan een deur is, in een winkel, aan de telefoon of via je socials) "O nou ga ik ze iets door hun maag splitsen waar ze heeelemaal niet op zitten te wachten..." ...Wil ik dat je vanuit het volgende gevoel gaat verkopen:

Jij HELPT mensen met je producten en/of diensten. En het zou bijna oneerlijk zijn als jij DE oplossing hebt voor hun issue en je helpt ze er niet mee.

Zie jouw verkoopgebied eens voor je. Misschien is dat je dorp of stad, misschien Nederland of wellicht de wereld. En zie nu alle opgestoken handjes. Dat zijn alle mensen die jou roepen. HELP ME!!

Als je vanuit liefde opereert in plaats vanuit angst dan is je energie ineens 100% aantrekkelijker geworden voor je klant.

ONLINE SELLING TIP 1:

LEARN TO LOVE THE GAME

Alles in je bedrijf waar je een hekel aan hebt werkt tegen je. Heb je een hekel aan je administratie? Dan kan ik je bank saldo raden. Leer van geld te houden, leer van je financiën te houden en leer van verkopen te houden.

De reden dat we niet van verkopen houden is omdat we ALLEMAAL wel eens een Slimeball van een verkoper zijn tegengekomen en DAT is vooral wie we niet willen zijn.

Maar je kan wel vragen stellen. Je kan wel in gesprek gaan. Je kan er wel achter komen of jij de oplossing hebt voor je volgers/potentiële volgers.

Zo klinkt verkopen ineens helemaal niet zo eng toch? Het heet niet voor niks SOCIAL media, in gesprek gaan met, is vele malen interessanter voor je potentiële klant dan naar een monoloog te luisteren.



ONLINE SELLING TIP 2:



BE AUTHENTIC

Toen ik eind 2018 via Instagram aan 16 ondernemers een jaartraject verkocht, was ik vervolgens positief verrast HOE GOED deze vrouwen bij mij pasten. Ik wist al "uit het marketingboekje" (ik heb niet gestudeerd maar je snapt wat ik bedoel ;-)) dat het zo werkte, maar dat ik met alle 16 linksom of rechtsom een klik had, vond ik op zijn zachts gezegd een wonder.

Wees jezelf, wees bloedeerlijk, vertel wat je persoonlijke voorkeuren zijn. Laat iets meer van jezelf zien en/of horen dan alleen maar het "perfecte" Instagram of LinkedIn profiel plaatje.

Je fouten, je uitglijders, je ervaringen. Het heeft je gemaakt tot wie je bent en waar je nu staat. En DAT is waar klanten voor kiezen. Er zijn duizenden coaches en yoga leraren. Toch heeft iedereen haar eigen favoriet. JIJ BENT UNIEK. Laat dat zien!

Online Selling heeft ALLES te maken met vertrouwen wekken bij je potentiële klant. En je bent nu eenmaal beter te vertrouwen als je jezelf bent. Dat wordt gevoeld.



ONLINE SELLING TIP 3:

CREATE PROOF

Natuurlijk kan je elke dag op je insta, LinkedIn, Tiktok, Snapchat of Twitter vertellen over jezelf. Beter werkt het om anderen over je te laten vertellen en/of een database aan lange content te creëren waaruit je expertise blijkt.

Bij lange content kun je denken aan video, podcast, bloggen, vloggen & live uitzendingen. Dit zijn vormen van content die blijvend zijn en steeds weer opnieuw bekeken kunnen worden.

Start met die vorm van content die het meest bij je past om zo snel mogelijk in actie te komen. De volgende stap is een vorm van content te gaan creëren waarbij je iets meer uit je comfort zone moet stappen.

©Copyright: The School of Business Growth

LIESBETH BESAMUSCA
VLOGS & VIDEOS
TER INSPIRATIE



Liesbeth Besamusca
1,87K abonnees

KANAAL AANPASSEN

VIDEO'S BEHEREN

HOME

VIDEO'S

PLAYLISTS

COMMUNITY

KANALEN

OVER



Zo laat je je bedrijf groeien (4 stappen) | D...



Zo laat je je bedrijf groeien (4 stappen) | Desk Vlog Q&A afl. 1

221 weergaven • 1 maand geleden

"Hoe laat ik mijn bedrijf groeien?" Via deze gloednieuwe serie: DESK VLOG Q&A ga ik al je vragen beantwoorden over de 4 Pilaren van de blauwdruk van Zakelijke Groei:

ONLINE SELLING TIP 4:

LEAD WITH YOUR STORY

*“stop selling
start telling”*

Stel je een bedrijf voor dat op een social media kanaal in je oor loopt te tetteren: KOOP DIT, HEB JE DAT AL GEZIEN, WIJ VERKOPEN ZUS, EN VERGEET NIET BLABLA TE KOPEN. Je klikt weg om NOOIT meer terug te komen, hoe hard ze je ook proberen terug te lokken.

Als ik een training geef en ik overlaad de deelnemers met info, data en grafiekjes dan lopen ze na 3 uur beduusd de zaal uit. Bovendien kunnen ze mijn verhaal niet reproduceren. Het is niet blijven hangen.

Terwijl als ik het verhaal vertel over mijn Opa die net na de oorlog een slagerij begon en zijn grootste klanten (de meest gerenommeerde restaurants van Utrecht) binnenhaalde door de prachtigste stukjes van de koe te leveren, plus de anekdotes die hij ons ook altijd vertelde...Dan hangt de zaal aan mijn lippen én kunnen ze die verhalen thuis nog navertellen.

Zie verkopen als het aangaan van een relatie. Niet tetteren over je producten/diensten. Vertel! Over je pad, over je ervaringen, over je leven, je voorkeuren en ga zo maar door.

ONLINE SELLING TIP 5:

SELL THE PROBLEM YOU'RE SOLVING

Laatst zag ik een Albert Heijn bezorg auto rijden met deze quote: *"Haal jij de kinderen, dan doe ik de boodschappen"* AH lost het probleem TIJD op voor o.a. drukke gezinnen.

Een wenkbrauw salon lost voor mij op dat ik niet meer dagelijks mijn wenkbrauwen hoef bij te tekenen met de quote: *"Stap met de perfecte wenkbrauwen uit bed"* . Ik kan zo Hoppa met een mascara'tje erop aan het werk/stories opnemen/een online afspraak in.

Verkoop de oplossing die jij hebt voor het probleem van je klant.



ONLINE SELLING TIP 6:

TURN YOUR SHOULDs INTO MUSTs



Denk eens goed bij jezelf na. Zijn er ooit dingen in je leven gelukt simpelweg omdat het MOEST? Je MOEST de hypotheek betalen dus lukte het. Je MOEST een bepaald cijfer halen om niet te zakken en het lukte. Je MOEST die ene leuke jongen of meisje aanspreken ook al was je als de dood om afgewezen te worden en hij of zij bleek de liefde van je leven.

Dingen die je "eigenlijk zou moeten" of het nou afvallen is, je financiën op orde brengen of starten met verkopen...? Krijg je niet voor elkaar. De dingen die MOETEN... wel.

Stel jezelf doelen die MOETEN, ook al is het alleen maar dat je begint met de afspraak met jezelf dat je 1 nieuwe persoon per dag moet spreken. Bel iemand, spreek iemand aan op straat, zoek iemand via Insta of LinkedIn en maak een bel of zoomafspraak. Maak er een gewoonte van nieuwe contacten te leggen.

Zorg dat verkopen een MUST is. Iedere dag weer. Bouw er ruimte voor in in je dagen. En start de dag hiermee.

ONLINE SELLING TIP 7:

REPETITION IS THE MOTHER OF SKILL



Realiseer je dat in de "oude" media tijd men gemiddeld 7 keer van je gehoord moest hebben voor het vertrouwen groot genoeg was om tot een verkoop over te gaan.

Vandaag de dag waarin we worden overspoeld met informatie door de komst van Social Media moet een potentiële klant gemiddeld 21 keer iets van je gehoord hebben voor ze tot een aankoop over gaan.

Houd dus vol. Blijf herhalen en onthoud: Als je één keer iets verteld hebt op één social media kanaal of in een podcast of video betekent dat niet dat iedereen het weet. De kracht zit hem in de herhaling.

Hoe vaak heb jij het woord Coca Cola al gezien in je leven? Ontelbaar. Dus wees creatief en breng je verhaal steeds weer opnieuw in verschillende jaszjes.

CHECKLIST

**De volgende stap is een checklist.
Vink aan wat bij jou van toepassing is**

JA / NEE

1. Ik verkoop een product of dienst
2. Ik sta 100% achter mijn aanbod
3. Ik wil heel graag mijn ideale doelgroep beter leren finetunen
4. Ik wil heel graag leren hoe je meer vertrouwen in je boodschap kunt verwerken om zo een magneet voor mijn doelgroep te worden
5. Ik wil heel graag laagdrempelig via Instagram leren verkopen
6. Ik wil heel graag meer storytelling implementeren
7. Ik wil een onweerstaanbaar aanbod creëren

☐	☐
☐	☐
☐	☐
☐	☐
☐	☐
☐	☐
☐	☐



BUSINESS INSTAGRAM TRAINING

Schreeuw je nu hardop JAAAAAAAAA. Meld je dan aan voor de Business Instagram Training zodat je via jouw Instagram-account direct meer kunt verkopen!

<https://theschoolofbusinessgrowth.com/instagram-training-voor-je-bedrijf/>

“

*Luck is what happens when
preparation meets opportunity*

”



Ontzettend bedankt dat je de tijd hebt genomen om dit Ebook te lezen. Maar onthoud: **"Insights without action are worthless"**. Dus kom in actie!

Het zijn de acties die ik continu neem in mijn beide bedrijven waardoor die bedrijven groeien. Het lezen van boeken, volgen van trainingen en implementeren van de lessen die ik leer van MIJN teachers zorgen voor mijn persoonlijke en zakelijke groei.

Je hoeft het niet alleen te doen in je leven. Samenwerkingen aangaan is één van mijn grootste GROEI inzichten van de afgelopen jaren.

Niemand die aan de top staat heeft die top alleen bereikt. Wij mensen zijn juist gemaakt om van elkaar te leren en om elkaar aan te vullen met kwaliteiten die de ander heeft op andere vlakken.

Ik heb de Business Instagram Training gemaakt voor ondernemers zoals jij, die EAGER zijn om beter te leren verkopen om hun mooie missie, producten en/of diensten bij een groter publiek te krijgen zodat je MEER mensen kunt helpen.

Start vandaag nog met de training en grow as you go! Ik hoop je te zien in de besloten leeromgeving van The School of Business Growth en de maandelijkse Zoom sessies waarbij ik je persoonlijk coach!

ZIJ VOLGDEN DE TRAINING



"De lessen die ik hier geleerd heb helpen me überhaupt beter leren verkopen. Niet alleen via Instagram, maar ook in 'real life'... Bovendien merk ik dat ik de adviezen ook gebruik voor mijn LinkedIn strategie. Echt een nobrainer om deze training te volgen!"

Yfke

"ik realiseerde me tijdens de training dat ik eigenlijk nooit een strategie had toegepast. Dat ik maar wat deed. Nu snap ik echt waar ik aan werk..."

"Liesbeth ontzettend bedankt voor je toelichting net tijdens de zoomsessie. Ik heb daar zóveel aan gehad. Ik kan nu echt weer verder met mijn plannen."

Bregje

"De lessen van Liesbeth zijn superduidelijk en zij is werkelijk de meest enthousiaste vrouw die ik ken. Ik ben daardoor meteen in actie gekomen. De wekelijkse Q&A is laagdrempelig. Fijn om even mijn vragen te kunnen stellen. Wat een aanrader!"

Anne-Maryne