

GEVRAAGD WORDEN

HUGO BAKKER



10 bekende
experts delen
hun succes-
strategieën

Nooit meer acquisitie
in 10 stappen

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord door mijn eerste klant, Tommy Mac Donald	7
Van Roy Martina	11
Lezen, lezen, doen	13
Wat betekent 'Gevraagd worden'?	17
Waarom zou je gevraagd willen worden?	21
Stap 1: Word expert met je passie	23
Remco Claassen - 'Ik hoop op een Tommy Cooper-dood, dat lijkt me gaaf!'	30
Stap 2: Schrijf je verhaal	41
Hugo Bakker - 'Gooi alles overboord en ga het gewoon doen'	46
Stap 3: Kies je doelgroep en focus op het oplossen van hun probleem	53
Nisandeh Neta - 'Een trainer verkoopt ook, namelijk een idee'	58
Stap 4: Creëer gratis content en publiceer die op jouw website	67
Karin de Galan - 'Mensen komen juist als je iets weggeeft'	74
Stap 5: Trek bezoekers en bouw een e-maillijst	83
Patrick Schriel - 'Succes met je website is vooral een kwestie van volhouden'	90
Stap 6: Creëer producten die een probleem oplossen	95
Marijke Lingsma - 'Zorg dat mensen weten waar je mee bezig bent'	100
Stap 7: Bied je producten aan	107
Arjan Koopmans - 'Zorg dat je een visie hebt'	118
Stap 8: Vind de juiste partners	125
Marco Buschman - 'High performance is iets wat ik voel, wat ik beleef, waar ik in geloof'	132
Stap 9: Focus op de drie sleutels	141
Tica Peeman - 'Ik ben niet bang om te kiezen'	148
Stap 10: Gevraagd worden zonder korting te geven	157
Jos Burgers - Nee zeggen en toch helpen	162
Implementatie van de 10 stappen	173
Hulp nodig bij het implementeren?	175
Dankwoord	177
Literatuur	179

VOORWOORD

door mijn eerste klant, Tommy Mac Donald

Toen Hugo Bakker mij vroeg het voorwoord voor 'Gevraagd worden' te schrijven was ik blij verrast. In de geest van de titel van zijn boek dacht ik dan ook regelmatig: "Waarom ben ik nou hiervoor gevraagd?" Hoe dan ook was ik zeer vereerd en wel om een aantal redenen. Allereerst omdat ik in die drie jaar tijd dat ik Hugo ken, hem als een inspirerende business coach maar vooral ook als een echt goed mens heb leren kennen. Inspirerend omdat hij voor mij een voorbeeld van dichtbij is van hoe je met een dosis aan doorzettingsvermogen en actiegerichtheid werkt aan het realiseren van je droom. En een goed mens omdat hij als geen ander op een onvoorwaardelijke manier zijn naasten helpt om zowel een succesvol professioneel en/of persoonlijk leven te leiden.

Wij ontmoetten elkaar in juni 2011 nadat hij het initiatief nam om contact met mij te leggen. Dit contact viel duidelijk onder de categorie 'koude acquisitie'. Ik was namelijk werkzaam in de branche waar hij wel vaker trainingen verzorgde. Op dat moment bevond ik mij echter op een kruispunt van mijn zakelijk leven en had ik volop tijd om hierop in te gaan. Ik genoot namelijk van mijn sabbatical die ik mezelf als zelfstandig professional/ interim manager cadeau had gegeven om zo opnieuw te kunnen bepalen welke koers ik wilde varen. Wat hierbij vast stond is dat ik werk wilde verrichten in het verlengde van mijn passie. Ik stond hierbij extra open voor nieuwe informatie en mensen en dus ook voor een kennismakingsgesprek met Hugo.

In diezelfde zomer van 2011 spraken wij af aan de Kralingse Plas te Rotterdam waar wij onder het genot van de zon en een drankje uitwisselden wie wij waren, wat wij konden en wat wij wilden. Op dat moment niet realiserend dat deze onverwachtse kennismaking en de opmerking van Hugo: "Het enige wat jij nodig hebt Tommy, is een datum", de nieuwe koers van mijn professioneel leven inhield. De opmerking van Hugo sloeg op mijn geventileerde droom, om naast mijn rol als interim manager ook als trainer/coach aan de slag te gaan.

Ik was op een punt in mijn leven beland dat ik mijn ruime ervaring als leidinggevende en theoretische kennis over leiderschap dolgraag wilde delen, maar niet precies wist hoe. Een typisch voorbeeld van dat kennis potentieel succes is, maar dat slechts met actie resultaten kunnen worden geboekt.

Hugo zag de glinstering in mijn ogen toen ik het over mijn droom had en doorzag direct wat ik nodig had om deze te realiseren: een datum. Hij bood mij vervolgens zijn hulp aan om mij tijdens mijn allereerste training te assisteren. Zoals men vaak “de eerste keer” niet gauw zal vergeten, zal deze dag mij altijd bij blijven als de dag waarop ik met behulp van een vriend de nieuwe overtuiging in mezelf installeerde, namelijk dat ik kan trainen. Vanaf dat moment heb ik dankbaar gebruik gemaakt van de expertise en de mens Hugo om mezelf als trainer/coach te ontwikkelen en in de markt te zetten. Vanwege zijn drive om trainers en coaches te helpen om nog succesvoller te zijn heb ik mij sindsdien regelmatig door hem laten inspireren bij het “branden” van mijn merk als trainer/coach en interim professional. Vanwege zijn gedegen kennis van successtrategieën, maar vooral ook kennis van praktische tools om deze strategieën naar de praktijk te vertalen, hebben mij de afgelopen jaren ontzettend geholpen mijn droom werkelijkheid te maken.

Als ik terugkijk op de periode vanaf het moment dat ik door Hugo tot actie ben aangezet, kan ik niet anders concluderen dan dat ik regelmatig werd gevraagd. Dit fenomeen van “gevraagd worden” diende zich namelijk direct aan bij de voorbereiding van mijn allereerste training. Het in de markt zetten van deze training (samen met Hugo) had namelijk eenvoudigweg het gevolg dat na een periode van onzichtbaarheid (als gevolg van mijn sabbatical) ik voor de markt weer zichtbaar werd. Het gevolg was dat ik in die periode werd benaderd voor een interim opdracht die vervolgens weer resulteerde in een opdracht voor een in company training op het gebied van: koersbepaling, samenwerking en leiderschap. Precies wat ik wilde!

Het effect van Hugo op mijn zakelijk leven is tot op heden merkbaar. Ik durf namelijk te stellen dat de basis van mijn twee huidige interim opdrachten waarvoor ik wederom werd gevraagd, ligt in de allereerste kennismaking die ik drie jaar geleden met Hugo aan de Kralingse Plas had. Dat moment was een krachtige uiting van wat Hugo deze wereld

te bieden heeft. Door mijn persoonlijke ervaring weet ik zeker dat hij nu ook met dit prachtig boek, waarin hij naast zijn eigen visie en visies van succesvolle trainers, mij en vele anderen verder kan helpen om als trainer en coach zakelijk succesvoller te zijn en dus, te worden gevraagd!

Ir. Tommy Mac Donald

Vriend & trainer, coach en interim manager van
TheHappyBoss® Academy

VAN ROY MARTINA

Tommy stelde zijn huis te beschikking om dit boek te schrijven. Op de eerste dag dat ik daar was snuffelde ik wat in zijn boekenkast en zag daar een boek van Roy Martina staan. Als je dit boek gelezen hebt zul je ontdekken hoe belangrijk het is om je netwerk te vergroten met mensen die jouw doelen al bereikt hebben.

Dus..., ik nam contact op met Roy. Een nieuwe vriendschap ontstond:

Een van mijn talenten is het weten wanneer iemand 'het' in zich heeft om groot te worden! Ik ben 8e dan Karate en heb honderden kampioenen mogen trainen in de 55 jaar dat ik dit doe. Ik heb zelf een aantal vechters wereldkampioen helpen worden. Ik heb daar een neusje voor, maar Karate is mijn passie-hobby. Mijn echte geld verdienen doe ik net zo passievol met het coachen van entrepreneurs (www.theultimateresults.com) en ik heb het genoeg dat ik mag kiezen wie ik wil coachen en wie niet. Dat heeft mij niet alleen veel geld opgeleverd maar ook super toffe mensen in mijn kennissen kring in meer dan 12 landen.

Hugo Bakker is iemand die ik onmiddellijk zou aannemen als potentiële kampioen op elke passie gebied dat hij kiest. Hij heeft 'het' en hij doet wat het allerbelangrijkste is: belangeloos anderen helpen naar de top. Dat is namelijk de voorwaarde om zelf groots te zijn. Je wilt leren van mensen die 'het' hebben, niet van kopieerders of mooipraters. Vandaar dat ik dit boek van Hugo van harte aanbeveel! Doe er je voordeel mee!

Veel profitable succes!

Roy Martina

LEZEN, LEZEN, DOEN

Dit boek draag ik op aan mijn vrouw.

In mijn zoektocht naar vrijheid, rust en geluk was ik te druk om naar haar te luisteren, haar aan te kijken en te zeggen: 'Ik hou van jou.' Je zou kunnen zeggen: die rust, die vrijheid en het geluk, die had ik al. Vaak ligt dat wat je zoekt vlak voor je neus. In mijn geval is dat zeker zo.

Toch heeft een ondernemer een basisbehoefte en dat is financiële 'zekerheid'. Gewoon, keihard, geld verdienen! Immers, als je drie maanden geen omzet hebt, ben je failliet. Daarom was ik zo hard aan het werk en vergat ik soms mijn vrouw aan te kijken.

Dit boek is onderdeel van mijn zoektocht naar rust, vrijheid en geluk.

Ik stelde mezelf de vraag: 'Hoe kan het dat sommige trainers, coaches, sprekers of adviseurs altijd een volle agenda hebben? En dat terwijl anderen hollen of stilstaan en weer anderen een lege agenda hebben omdat ze moeite hebben om klanten binnen te halen?'

In 2007 trok ik de stoute schoenen aan en startte mijn eigen onderneming. Juist omdat ik op zoek was naar rust, vrijheid en geluk. Het was een eenmanszaak, Hugo Bakker Trainer en Coach. Ik verhuurde mezelf als trainer aan iedereen die uitleg nodig had over software.

Qua omzet was mijn eerste jaar als ondernemer tot nu toe mijn beste jaar. Hoe kon dat? Waarom werd ik gevraagd? Wat maakte dat ik geen marketing hoefde te doen?

Ik werd vooral gevraagd door woningcorporaties, grote en kleine. Zij kenden mij nog uit de tijd dat ik bij een ICT-leverancier werkte en dagelijks software uitlegde aan medewerkers van woningcorporaties. Dat waren mijn klanten. Ik legde ze uit hoe je een reparatieverzoek in het systeem vastlegde, hoe je een projectadministratie moest voeren, hoe je voorraad bij moest houden. Allemaal processen waar ik geen verstand van had. Ik vond het altijd vreemd dat mijn collega's bij klanten vandaan kwamen en

mij vroegen: 'Hugo wat doe jij met die klanten in jouw trainingen? Ze zijn helemaal lyrisch over jou.' Ik had eigenlijk geen flauw idee, ik had alleen wat gekke spelletjes gedaan. Mijn niet-kennis van de processen wist ik te verbergen met mijn didactische kwaliteiten.

Klanten vonden mijn trainingen prettig en positieve dingen blijven nu eenmaal hangen. Daarom werd ik gevraagd om terug te komen, ook toen ik zelfstandig trainer werd. Ik hoefde alleen maar te wachten tot de telefoon ging en dan mocht ik weer mijn ding doen.

Toch had ik één groot probleem: mijn ding was niet echt mijn ding. Dit was niet het werk dat ik wilde doen tot mijn dood. Het was niet mijn passie. 's Avonds kwam ik moe thuis. Ik had het gevoel dat ik die dag niets nuttigs gedaan had, dat ik niet bij had gedragen aan een betere wereld.

Ik wilde mensen helpen om hun doelen te bereiken, ik wilde gaan coachen, mensen echt helpen om hun levenssituatie te verbeteren. Alleen: hoe kwam ik dan aan klanten? Hoe kan ik bekend worden? Hoe kreeg ik voor elkaar dat mensen naar mij toe zouden komen en van mij wilden hebben wat ik het liefste doe?

Ik wil gewoon doen wat mijn passie is en niet bezig zijn met marketing, met verkopen! Ik weet helemaal niet hoe dat werkt...

Herkenbaar? Ben jij ondernemer en zou je meer bezig willen zijn met je passie? Zou je weinig tot geen tijd kwijt willen zijn aan marketing en verkoop? Vind jij acquisitie maar vervelend en zou je er voor tekenen om het nooit meer te hoeven doen? Zou jij ook gevraagd willen worden?

Dat kan! In dit boek vind je alle antwoorden. Ik zeg niet dat het makkelijk wordt voor je. De weg naar 'gevraagd worden' duurt minimaal een jaar en is niet zonder tegenslagen.

De ondernemers die ik nu op weg help naar de status van 'gevraagd worden' hebben soms het gevoel dat ze ermee willen kappen. Sommigen moeten lang en hard werken voordat ze hun eerste aanvraag binnen hebben, voordat ze hun eerste klanten kunnen gaan helpen.

Waarschuwing

Dit boek is geen methode om snel rijk te worden. Alle mensen die ik heb geïnterviewd, zijn ondernemers die hard hebben moeten werken voor hun 'gevraagd worden'-status.

Je verhaal vertellen in stoffige zaaltjes die maar half vol zitten met mensen die gratis mochten komen, in de vakantie al om zes uur in de ochtend werken aan een boek: het zijn zomaar een paar voorbeelden uit de ervaringen die ik heb opgetekend.

Alle verhalen en mijn eigen ervaringen heb ik geanalyseerd. Ik heb het praktisch gemaakt voor je. Natuurlijk krijg je de smeuke anekdotes. Maar ik heb het vooral zo geschreven dat jij er iets mee kunt. Dat het makkelijk is voor je om de strategieën te implementeren. En daardoor is het helemaal niet meer zo moeilijk. Sterker nog: iedereen kan het! Je hoeft het alleen maar te lezen, nog eens te lezen, en te doen!

Mijn vader heeft vijftig jaar voor dezelfde baas gewerkt. Toen ik voor mezelf begon, sprak hij maar zes woorden: 'Zou je dat nu wel doen?'. Na zeven jaar ben ik nog niet failliet. Ondernemen kun je leren!

Ik heb het eenvoudig gemaakt voor je:

Als jij nooit meer acquisitie wilt en gevraagd wilt worden, hoef je alleen maar het 10-stappenplan te volgen.

Nee, zelf ben ik nog niet bij Stap 10. Ik word nog niet (genoeg) gevraagd voor wat ik het liefste doe. Maar dat geeft niet, ik weet precies wat ik moet doen om er te komen. De inspiratie voor dit boek komt van Napoleon Hill. Hij nam de uitdaging aan om twintig jaar van zijn leven te investeren in het bestuderen van de gedragingen van de meest succesvolle mensen op de aarde. En wat denk je dat er van hem terecht is gekomen? Precies! Hij vatte zijn analyses samen in het boek *Think and grow rich* en kwam daarmee in het rijtje van succesvolle mensen terecht.

Nu zie ik je al denken: 'Ik zit een boek te lezen van iemand die zelf nog niet zover is.' Klopt, en daar schaam ik me niet voor. Tegen mijn klanten zeg ik altijd: 'Ik heb vandaag weer het meeste geleerd.' Ik heb er bewust voor gekozen om trainers en coaches te helpen met hun marketing zodat ze een expertstatus kunnen bereiken. Als je iets wilt leren moet je er namelijk

zelf les in geven, dan leer je zelf het meeste. En in de praktijk werkt het ook echt zo. Als leerkracht moet je natuurlijk je lessen goed voorbereiden. Als trainer zorgde ik er daarom altijd voor dat ik elk vinkje en elk veldje in de software uit kon leggen. Boven de stof staan, noemen ze dat. Maar die verdraaide cursisten drukten altijd de verkeerde knoppen in en liepen regelmatig vast. Ik moest dan in één oogopslag ontdekken wat ze hadden gedaan en, belangrijker nog, hoe ze het konden herstellen. Dus ook na elke softwaretraining was ik degene die het meeste had geleerd.

Ik wist daarom wat me te doen stond: succesvolle mensen interviewen en een boek uitbrengen met hun verhaal.

Mijn speciale dank gaat uit naar Jos Burgers, Remco Claassen, Marijke Lingsma, Tica Peeman, Nisandeh Neta, Karin de Galan, Arjan Koopmans, Patrick Schriel en Marco Buschman. Zij hebben hun kostbare tijd gegeven om hun successtrategieën met mij te delen en daarmee ook met jou.

Er miste alleen één ding: niemand had een kant-en-klaar stappenplan. Dus ik moest er zelf een maken!

Veel plezier met dit boek en voordat je verder leest, bekijk deze video:
<http://www.101werkvormen.nl/handtricks/>

Waarom? Mocht je dit na het bekijken van de video nog niet begrijpen: als je dit boek leest zonder dat je er iets mee doet, word je nooit gevraagd!

Dus: lezen, lezen, doen!

WAT BETEKEN'T 'GEVRAAGD WORDEN'?

Gevraagd worden is geschreven voor zelfstandig ondernemers die één-op-ééndiensten verlenen of groepen mensen trainen of coachen zodat die hun doelen kunnen bereiken of hun leven kunnen verbeteren. Doel van dit boek is om in 10 stappen te laten zien hoe een ondernemer een expertstatus kan bereiken waardoor hij of zij gevraagd of gebeld wordt om zijn of haar diensten verlenen.

Veel ondernemers zijn een expert in hun vak, alleen weet de rest van de wereld dat nog niet. Wanneer dat wel zo was, zouden zij geen marketing meer hoeven te doen. Hooguit nog wat verkoop. Immers, als je gebeld wordt omdat jij dé expert bent in guppy's kweken, dan hoef je alleen nog maar je prijs te noemen en je hebt een deal.

Dit boek geeft je een 10-stappenplan waarmee jij dit ook voor elkaar kunt krijgen.

Ik weet nog goed dat ik bij Jos Burgers op de thee was en dat hij me vroeg of ik al wist hoe het boek ging heten. Jos, een spreker die tweehonderd keer per jaar wordt gevraagd, keek mij vriendelijk aan en er kon eigenlijk geen fout antwoord komen. 'Succesroute! Dat heb ik bedacht, Jos.' 'Welnee joh', zei Jos, 'gevraagd worden, dat is wat ze willen.'

Dank je wel Jos, een schitterende titel! Jij lééft jouw laatste boek *De Wet van Snuf* waarin je het hebt over 'geven'. Je hebt er een fan bij en iedereen zal het weten! Later meer over Jos Burgers.

Zelf wil ik ook gevraagd worden. Het gaat al steeds beter en dat is omdat ik het 10-stappenplan ken en uitvoer!

Wil jij ook gevraagd worden? Dan is dit boek voor jou!