

15

ONLINE MARKETING STELLINGEN



WWW.JEANNEROEF.S.COM

JEANNE ROEFS

LIFE ALCHEMIST



“Er is geen routekaart voor Online Marketing. Succesvolle Online Marketing gaat erover hoe je de meest waarheidsgetrouwe versie van jezelf ritmisch online voor het voetlicht weet te brengen”

– Jeanne Roefs –

Als levensalchemist en business supporter sta ik dienstverlenende ZZP-ers bij die in hun jarenlange bestaande praktijken stagnaties ondervinden.

Verschuiving in marketing

Zo merkt iedereen dat er een verschuiving ontstaat in de marketing. Voldeden eerder folders en nieuwsbrieven om uw cliënten aan uw bedrijf te binden en up to date te houden. Nu werkt dat niet meer. De slag naar Social Media mag gemaakt worden. En hierbij ontdek ik tot mijn grote ontsteltenis het volgende: De ontwikkeling op het gebied van Social Media gaat zó snel dat er een leegloop ontstaat in die praktijken die momenteel niet zichtbaar genoeg zijn. Mond-op-mond reclame volstaat niet meer. Social Media IS uw mond-op-mondreclame.

Gezamenlijk nieuw marketingparadigma ontwikkelen is nodig

Welk nieuw marketing paradigma mogen we in gezamenlijkheid gaan ontwikkelen? Ons eigenlijke doel namelijk onze zelfverwerkelijking zo intensief mogelijk in het ondernemerschap uit te leven en dat zo waarheidsgetrouw mogelijk online voor het voetlicht brengen, valt niet mee met zoveel online afleiding.

Hoe weten onze cliënten ons nog te vinden?

Handreiking voor een authentieke professionele online levensstijl

Bij deze bied ik u een korte handreiking om langzaam naar een authentieke professionele online levensstijl toe te groeien waarbij de online zichtbaarheid een natuurlijk onderdeel vormt.

15 stellingen met 15 vragen ter verduidelijking

Ik poneer hieronder 15 stellingen die u tot nadenken aanzetten, zodat u bij zichzelf kunt afstemmen hoe u hier tegenover staat. Deze stellingen worden gevolgd door 15 vragen. Wanneer u die voor uzelf heeft beantwoord ontdekt u niet alleen wat voor u überhaupt een reden was om uw bedrijf te starten maar ook de motivatie om uw bedrijf met veel plezier te continueren en dus online marketing met liefde te gaan omarmen.



1. Uw intentie om een bedrijf te starten is de volledige persoonlijke vrijheid ervaren om de beste versie van uzelf te verwerkelijken.

Vraag:

Met welke intentie bent u uw bedrijf gestart?

2. U realiseert zich dat uw eigen bedrijf niet los staat van uzelf maar de manifestatie is van uw zielsopdracht en uw gaven en talenten die u erdoor verder mag ontwikkelen om uiteindelijk tot meesterschap te komen.

Vraag:

Op welk gebied manifesteert uw bedrijf uw zielsopdracht, uw gaven en talenten?

3. Een bedrijf wat gebaseerd is op het vergroten van persoonlijke vrijheid bevat instrumenten en tools die dienen voor het leiden van een authentieker leven.

Vraag:

Wat was uw belangrijkste motivatie om uw bedrijf te starten? Wat motiveert u op dit moment? En op welke manieren geeft u hier uiting aan?

4. De sleutel tot een succesvol bedrijf en carrière is het besef dat uw bedrijf niet op zichzelf staat maar uw meest fundamentele zelf binnen uw bedrijf weerspiegelt en een verlengde is van het ten volle uitleven van uw zielsDNA.

Vraag:

Hoe leeft u de belangrijkste boodschap van uw bedrijf in uw eigen leven van alledag. En hoe komt dat terug als belangrijkste boodschap van uw merk, de branding van uw bedrijf?

5. Wanneer we tot de kern van ons bedrijf doordringen komt het op één ding aan: “U biedt diensten aan waar anderen hun voordeel mee kunnen doen.”

Als in deze basiseigenschap uw zielsopdracht is verweven waarbinnen u uw talenten, vaardigheden en passies ten behoeve van anderen kunt uitleven, spreken we niet meer van **handelswaar** maar van een **levenswerk**.

Dan overstijgt de betekenis en het doel van uw bedrijf en uw werk uw eigen persoonlijke gewin.

Vraag:

Welke omwenteling wilt u verwerkelijkt zien in het grotere geheel, de samenleving? Welk instrument voor meer persoonlijke vrijheid voor iedereen biedt u de wereld aan en wilt u ze leren en met ze delen?

6. De continuïteit van ons bedrijf hangt af van het lenig meebewegen op de actualiteit waarbij we ons onophoudelijk en niet aflatend blijven bezinnen op het “waarom” we “wat” binnen ons bedrijf doen.

Vraag:

Waarom doet u op dit moment wat u doet?



7. Online zichtbaarheid is niet meer weg te denken als hedendaagse marketingtool. Toekomstige cliënten vinden u via Social Media.

Vraag:

Op welke wijze heeft u uw online zichtbaarheid op dit moment in uw bedrijf ingericht?

8. Online zichtbaarheid weerspiegelt uw ware zelf en uw missie waarmee u zich ten diepste verbonden voelt.

Vraag:

Op welke wijze geeft u hier in uw online zichtbaarheid uiting aan? Wat is uw strategie, uw plan? Hoeveel plezier ervaart u hierin?

9. Authenticiteit is niet te faken.

Volgens Michael White, Narrative Therapy, zijn we ‘an association of life’ dus denken we al onze persoonlijkheden, rollen en uiterlijkheden te moeten verknutselen tot één onderscheidend geheel dat opvalt en bijzonder is. Méér nog dan gewoon écht te zijn.

We proberen overdreven en hoogdravend te voldoen aan wat van een succesvol persoon verwacht wordt en vervolgens probeert iedereen hetzelfde te doen. Hoe kunt u zich dan nog onderscheiden? Deze vraag kan leiden tot overweldiging en wanhoop.

Vraag:

Wat is uw persoonlijke verhaal, dat u heeft geleid naar hetgeen wat u nu doet? Hoe en wanneer, in welke omstandigheid kunt u het meest uw authentieke zelf zijn?

10. Wanneer de intentie en het doel van je bedrijf louter en alleen “Geld ophalen” is, dan raakt in deze tijd van verhoogde frequenties uw creativiteit geblokkeerd om nieuwe antwoorden te formuleren op de nood en vragen waarvoor cliënten zich gesteld zien.

Geld ophalen bij uw cliënten dat niet in verhouding staat tot de waarde die ze ervoor terugkrijgen wordt universeel en energetisch niet meer ondersteund.

Vraag:

Waar zit u klem in uw bedrijf? Waar mag u zich binnen uw bedrijf van ontdoen? Waar mag de stekker uit? Hoe kunt u zich vrijer voelen binnen uw bedrijf?

11. Wanneer we enkel en alleen voor het vergaren van geld werken, om rekeningen te kunnen betalen, is de onderliggende intentie: “meer ontvangen dan geven”.

Aangezien dit een doodlopend spoor is, is een verschuiving van een verkoopmentaliteit naar een servicementaliteit de enige wonderbaarlijke transitie die een antwoord vormt op dit handelsdilemma. Maar met de financiële druk en een teruglopend cliëntenbestand worden we bang voor verlies omdat we met ons hele wezen nog gevangen zitten in de oude financiële structuren gebaseerd op rente en kosten. Totdat we ons bewust worden van mogelijkheid tot omwenteling handelen we ongemerkt nog vanuit het ego om te overleven binnen de zelf opgebouwde structuren in plaats vanuit liefde.



Echter deze afgoderij leidt ons naar buitenaards emotionele grondgebied, waar we altijd bang zijn. We zijn zelfs bang voor zowel mislukking als succes."

Vraag:

Wat is uw persoonlijke doorbraak, datgene waarvan u zou willen dat iedereen het kon voelen?

12. Een succesvol persoon is niet iemand die nooit omvalt. Het is iemand die uit zijn of haar as herrijst en datgene doet wat nodig is om zijn positie in het groter geheel weer in te nemen.

Vraag:

In welk uitstelgedrag houdt uw ego u nog gevangen waardoor u bevriest en niet doet wat u te doen hebt? Welke volgende stap mag u nemen om daar te komen waar u wilt zijn en waar u thuis hoort?

13. Het is zoveel gemakkelijker om te dromen over uw doelstellingen en uw bestemming dan die eerste stap te zetten om daar te komen.

Vraag:

Wat stelt u telkens uit? Hoe weet u wat u te doen heeft om ervoor te zorgen dat uw bedrijf uw kernwaarden en uw eigen levensstijl belichaamt?

14. Er bestaat geen enkele baan of activiteit die meer potentiële impact op de planeet heeft dan alle andere.

Wij zijn als mens altijd van invloed in de wereld waarin we leven. Door onze aanwezigheid, onze energie, onze interacties met anderen. De vraag is, wat voor soort impact hebben we op de wereld om ons heen?

Vraag:

Wat bent u werkelijk in het bedrijf? Wat is het gevoel, de transformatie, de kwaliteit dat uw levensstijl bedrijf vertegenwoordigt en anderen helpt bereiken?

15. De hoogste kunst is het leiden van een goed en waardig leven. Een levenskunstenaar informeert de wereld over de mogelijkheden die achter de maskers die we allen dragen, schuilgaan en wat er beschikbaar is.

De grootste schat ligt nog altijd onder uw eigen bed! En wat we uiteindelijk allemaal hier te doen hebben is die schat uitgraven en onder dat bed uithalen.

De belangrijkste reden dat zo velen van ons geobsedeerd zijn door mensen met een sterrenstatus is omdat we zelf zo'n slechte acteurs in ons eigen leven zijn. Sterker nog: Aan de zijlaan toekijken met een wazige bril en enkel meningen uiten over de rugen van degenen die wél het eigen podium pakken, leidt tot helemaal niets!.

Ontspruit dit gedrag enkel en alleen uit pure jaloezie omdat uzelf niet in de spotlights op het podium staat? Of uit diepe angst dat u het niet waard bent om in de spotlights op het podium te staan? Of zijn er andere redenen? U weet hierop het antwoord zelf!



Het volgende helpt u wellicht uit de droom:

De kosmische spotlight zal NOOIT op u gericht zijn. Het kosmische licht straalt van binnenuit! U bent het die ervoor kiest het te laten stralen en uw eigen podium te pakken. Kent u het gevoel dat u erop zit te wachten tot iemand ontdekt hoe goed u bent en wat u te bieden heeft? Uiteindelijk realiseert u zich dat u echter degene bent die op uzelf zit te wachten tot u voor uw bestemming klaar bent om de wereld te laten weten wat u hier te doen hebt. Ben u daar klaar voor? Dan volgt er actie!

En in deze tijd met verhoogde frequenties zullen deze acties altijd worden ondersteund. ALTIJD!

Vraag:

Wat en wie binnen uw op vrijheid gebaseerde bedrijf staat u toe om nog veel meer uit uzelf te halen. Waar vindt de volgende stap plaats om u volledig uit te gaan drukken wie u bent?

Herkent u zich in enkele van deze stellingen en bent u ertoe gekomen om de vragen voor uzelf te beantwoorden dan wil ik u van harte feliciteren want dan is nu duidelijk wat uw volgende stap is.

“Uzelf bezinnen en uw acties voorbereiden voor uw persoonlijke Online Marketing Strategie.”

Tijdens [een gratis strategiesessie](#) kunnen we samen kijken hoe uw volgende stap eruit gaat zien.

Ook kunt u zich alvast gratis in de Facebook Social Media groep aanmelden: [In Goud zakendoen.](#)

Dan ontvangt u alle updates die er te melden zijn om u optimaal te ondersteunen in de zoektocht naar het vertalen van de meest waarheidsgetrouwe zelf naar een online marketingstrategie.

U kunt zich hier ook aanmelden voor de het twee maanden traject '[Online Zichtbaar](#)' van twee maanden waarin we samen met 12 mede-ondernemers live een dag lang werken om uw persoonlijke online marketingstrategie op orde te krijgen.

Tot gauw!

Met warme zielsgroet,

JEANNE ROEFS LIFE ALCHEMIST DE POMPER 1 6027 RN SOERENDONK
KVK 17092675 WWW.JEANNEROEFS.COM