

Jezelf Vrijmaken Van De Business

Tijdens het Gold Class Seminar hebben we de zogenaamde “vijversessie” gedaan. Enkel de eerste 60 klanten van de OMM KIT waren welkom op dit Seminar (als bonus voor hun snelle beslissing, actie wordt beloond...)

De OMM KIT is overigens een thuisstudiepakket ter waarde van €2.500 en bestaat uit meerdere training DVDs, tools, technieken, speciaal ontwikkelde software, een businessplan coach en online business blueprint, waarmee je zelf stap-voor-stap een online business (of zoals ik dat noem een Online Money Machine) kunt bouwen.

Onderstaande tekst is de introductie bij de opnames van de vijversessie.

Stuur deze PDF gerust door aan mensen (vrienden, familie, kennissen, collega's) van wie jij vindt dat het waardevol voor hen is!

Thanks,

Casper Camps

Jezelf Vrij Maken Van De Business

Anders gezegd:

“Hoe je jouw business zo opzet dat je maar een paar uurtjes per dag hoeft te werken”

Als we dieper in deze zin duiken lezen we: “een paar uurtjes” en “werken”.

- Uurtjes >>> Tijd
- Werken >>> Arbeid

Tijd en Arbeid dus.

Ik ga eerst even op de factor ‘arbeid’ in en dan op de factor ‘tijd’

Je zou dus heel eenvoudig kunnen zeggen: “Ah, dan verlaag ik toch gewoon even de hoeveelheid arbeid”. Dat zou kunnen, maar dat heeft een negatief effect op de uitkomst van je doelen.

Ik ga er even vanuit dat je als je doelen hebt geformuleerd je weet wat je moet doen (acties). En dat je die acties zorgvuldig in kaart hebt gebracht en weet dat je die stappen moet zetten om daar te komen waar je wilt komen*.

Dus als je snijdt in het aantal acties of de te nemen stappen dan zal dat een negatief effect hebben op je resultaat.

Met andere woorden het schrappen in de hoeveelheid arbeid die verricht dient te worden zal er wel voor zorgen dat je minder uren per dag hoeft te werken, maar het zal langer duren voordat je je doel bereikt.

Het uitstellen van acties is ook niet handig, zoals je zo dadelijk zult zien...

***Opmerking**

Als je niet weet welke stappen (acties) je moet zetten, dan neem je iemand in de arm die je hiermee kan helpen. In een coaching programma stappen is ook een optie. Samen bepaal je welke weg je wilt bewandelen om daar te komen waar je wilt zijn, maar uiteindelijk ben je zelf verantwoordelijk voor het zetten van die stappen.

Trappen, JE MOET trappen

Een nieuwe business opzetten is net zoals fietsen. Eerst heb je zijwieltjes, dan gaat er 1 zijwieltje vanaf en een kleine ondersteuning, support en coaching van je ouder, dan 2 zijwieltjes eraf met wat support, aanmoediging en bijsturing (coaching) van je ouder, maar je moet wel zelf die trappers rond laten gaan, jij moet het doen.

Want als je ouder zou trappen, dan zou hij/zij fietsen en niet jij. Je kunt lekker achterop springen en iemand anders laten trappen, maar jij bent het niet die aan het trappen is, het is iemand anders. Dus jij moet trappen.

En ineens, dan heb je het te pakken en kun je helemaal zelf, zonder coaching van je ouder fietsen! Uiteindelijk na een paar jaar is fietsen geen kunst meer voor je, en doe je het zonder er over na te denken, volledig automatisch of onbewust zoals je wilt. Je bepaalt waar je heen wilt, je pakt je fiets, trapt er op los en spoedig zul je aankomen op je bestemming (=doel).

Maar wat gebeurt er, ook al ben je een professional op het gebied van fietsen, zodra je die trappers niet meer rond laat gaan? Juist je zal stil komen te staan.

En zo is het ook met je business. Stippel de weg uit die je wilt gaan om daar te komen waar je wilt zijn, schakel desnoods hulp in (coaching, richting, ondersteuning en bijsturing) als je niet weet welke route het beste is, of als je per ongeluk de verkeerde weg ingeslagen bent en niet meer weet hoe je vanuit dat punt het snelt naar je eindbestemming moet komen, maar laat zelf die trappers rondgaan, en blijf trappen, trappen, trappen...

En als je verkeerd rijdt, vraag de weg.

En als je in een doodlopende straat rijdt (lees: je business is, na testen en verbeteren niet wat je ervan verwacht had, en je weet net als bij een doodlopende weg 100% zeker dat je bij een dood einde bent aangekomen, dat er geen andere weg meer is, je hebt alles geprobeerd), draai om en pak een andere weg (lees: begin opnieuw en probeer een andere business).

En als je valt, sta op, ga terug in het zadel, veeg de stof van je knieën, schud een keer met je hoofd, maak je desnoods boos (I don't care!), maar trappen, gewoon doortrappen.

JE MOET!

Uitstel = Afstel

Als je doelen hebt, dan is er maar 1 manier om die doelen te behalen, en dat is ACTIE. En wel meteen, want uitstel leidt in bijna 100% van alle gevallen tot afstel.

En uitstellen is (buiten het feit dat het bijna altijd leidt tot afstel) ook nog eens kostbaar. Zeker in de online wereld is uitstellen kostbaar. Online gaat de tijd met een factor 2-3 in vergelijking tot de offline wereld.

Technologieën volgen elkaar razendsnel op, mensen hebben online ook kortere beslismomenten, reageren dus sneller. Alles gaat sneller. Mensen zitten op het Internet en willen nu een oplossing, niet morgen nu!

Iedere minuut dat jij dus niet online bent, je Adwords verbeterd, nieuwe manieren van verkeer genereren uitprobeert, meer producten uitdenkt en realiseert, de relatie met je bestaande klanten verbeterd (door bijvoorbeeld eens in de zoveel tijd gratis waardevolle tips weg te geven, of ze gewoon te helpen door het schenken van je tijd en advies), nieuwe klanten weet aan te trekken, je conversie ratio optimaliseert en/of je kosten verlaagd,... **laat je geld liggen**. Dat is een feit.

Het is altijd beter om zo snel mogelijk online te gaan (ook al is het nog niet helemaal perfect) en vanuit de praktijk te testen en te verbeteren, dan 6 maanden lang in je eentje brainstormen over de beste advertenties, landingpages, e-mail follow ups en salespage voordat je online durft.

Immers de markt heeft altijd gelijk, dus de verbeterstappen die je doorvoert vanaf het moment dat je live bent zijn welbestede tijd. Je weet dat iedere verbetering een positief resultaat zal brengen, omdat je reageert op basis van feiten in plaats van gissingen. Op deze manier, dus door vanuit de praktijk aan de slag te gaan, kun je resultaatgericht verbeteren en zo steeds meer verdienen.

En als je eerst 6 maanden wacht totdat alles 'perfect' is had je al 6 maanden lang geld kunnen verdienen. En het ironische is, je komt er na 6 maanden snel genoeg achter dat het niet eens perfect was.... Je zult snel ontdekken dat ondanks al je denkwerk dat er nog genoeg te verbeteren valt.

Ga dus niet 6 maanden lang thuis 'in je eigen hoofd' lopen testen, maar laat dat aan de markt over. Start, ga geld verdienen. Wachten is zonde tijd dus!

In-actie = dodelijk

De kracht van directe actie is ook DAT er iets gebeurd. Ik heb het zo vaak gezien dat mensen wachten, en wachten en als excuus geven dat het nog niet perfect is dat het beter moet (iets wat ik vaak met ze eens ben, want niets is in het begin perfect, maar gezien bovenstaand verhaal vind dat je het vanuit de praktijk moet verbeteren en perfect moet maken, dus de opmerking “het is nog niet perfect” mag geen excuus zijn om niet live te gaan).

Ik ken mensen die na 1 jaar nog steeds niet online zijn, en na 2 jaar er al helemaal niet meer aan denken. Een stereotype voorbeeld van uitstel is afstel. Daarom als je een doel heb, ga over tot actie. Direct, meteen, gelijk, lanceer het gewoon, ga ervoor. DOE HET.

Er zijn mensen binnen dit coachingprogramma die na 3 maanden alles al klaar hadden. Er zijn mensen die moeten nog beginnen. Hoe komt dat?

Meestal hoor ik het excuus: “Ik heb het zo druk” of “Ik heb geen tijd”

In dat eerste geval “ik heb het zo druk” kijk ik naar de mensen die alles al klaar hebben, en vreemd genoeg zijn zij juist mensen met de drukste agenda, in ieder geval drukker dan degene die de opmerking maken van “ik heb het zo druk”, om nog maar niet over de thuissituatie te spreken. Dan heb ik het over zeer lastige en vervelende zaken die in het leven worden geworpen zonder dat de persoon in kwestie daarom gevraagd heeft (zoals hersentumors e.d.), maar er wel mee geconfronteerd wordt en hierop moet acteren omdat er anders nog veel serieuze problemen ontstaan die veel lastiger zijn op te lossen of in sommige gevallen dan helemaal niet meer op te lossen zijn. Deze situaties brengen een hele hoop ellendige negatieve emoties en stress met zich mee. Toch weten deze personen zich te onderscheiden van de rest, en daar waar anderen klagen en excuses leveren, leveren zij resultaat. Dat heeft te maken met de besteding van tijd, daar zullen we het zo dadelijk over hebben. Want TIJD is de andere factor in de formule van “Hoe je jouw business zo opzet dat je maar een paar uurtjes per dag hoeft te werken”

In het laatste geval – als ik hoor – “ik heb geen tijd” wordt ik altijd een beetje droevig. Waarom? Bekijk vanaf hier onderstaande video.

*Klik Op De
Video Afbeelding*

