

Ik help jou te gaan doen wat jij te doen hebt.
Vanuit het hart en met lef om anders te zijn
ONDERNEMEN OP JOUW MANIER

E-book voor Business Rebels



**met 7
buitengewone
ondernemers tips**

ondernemenmeteugenie.nl

voor andersdenkende andersvoelende ondernemers (to be)

Soms voel je je eenzaam en onbegrepen

De meeste mensen in deze wereld lijken wel vierkantjes te zijn en jij bent een rondje.

Dat is op zich niet zo erg. Er zijn gewoon verschillende soorten mensen. Het is alleen jammer dat de vierkantjes een vierkante bril op hebben. Zij zien alleen maar vierkantjes. Ze kijken naar jou als rondje en denken 'dat is een raar vierkantje'. Die zegt rare dingen, of die doet rare dingen.

Veel rondjes proberen te rekken en strekken om een vierkantje te worden. of in iedergeval zo vierkant mogelijk te zijn. Om er bij te passen. Om er bij te horen. Maar dat lukt nooit helemaal. Dus de vierkantjes denken 'wat zit die toch zijn best te doen. Het lijkt wel op een vierkantje, maar het blijft een raar vierkantje.'

De vierkantjes gaan het waarschijnlijk niet snappen. En met dat rekken en strekken gaat het jou niet lukken om vierkant te worden. Het kost je alleen maar heel veel energie.

Als de wereld vierkant is, dan zijn er meer plekken voor vierkantjes dan rondjes. Het betekent niet dat er geen plek is voor rondjes. Alleen het kan wel zo voelen.

Omdat er niet veel plekken zijn voor rondjes. betekent dat dat je het beste zelf een plek kunt maken.

Er zijn niet veel andere rondjes. Maar als je bezig bent jouw plek te maken, zoek ze op. Want zij zijn ongelooflijk belangrijk. Zij geven je het gevoel dat het oké is om een rondje te zijn.

- verhaal geïnspireerd door Lisanne van Nijnatten van Edu en Ik -

**"While some see them as the crazy ones, we see genius.
Because the people who are crazy enough to think they can
change the world, are the ones who do"**

-Steve Jobs-

Wie is Eugenie?

Wat fijn dat je het initiatief hebt genomen om dit ebook te downloaden.

Voordat ik je blij maak met mijn 7 buitengewone ondernemers tips wil ik mij graag even voorstellen.

Ik ben Eugenie! Met 'Ondernemen met Eugenie' help ik andersdenkende en andersvoelende onderneemsters JOUW business te creëren.

Zodat jij het echt kan gaan doen. Echt je missie te gaan leven en je hart te volgen. Zoveel mogelijk mensen te bereiken met jouw missie. Te doen wat goed voelt en bij jou past. Op jouw manier.

Als een Business Rebel: Ondernemen met hart en lef anders te zijn.

Ik ben zo'n rondje die haar eigen plek heeft gecreëerd.

En dat voelt damn good.

En dat gaat damn good.

En dat wil ik ook voor jou.

Dit e-book bevat mijn lessen, mijn ervaringen. Want wat heb ik me op mijn road trip naar mijn eigen plek, mijn eigen business, eenzaam en onbegrepen gevoeld. En ik hoop dat jij je door dit e-book en mij gesteund voelt en er veel inspiratie uithaalt om ook zo'n eigen plek te creëren. Het gewoon te gaan DOEN!

In dit e-book geef ik je mijn 7 tips die voor mij het verschil hebben gemaakt. En mijn klanten geven ook aan wat het implementeren van die tip voor impact heeft gehad op hun business én leven.

Ik wens je heel veel plezier met dit e-book voor Business Rebels.

Liefs Eugenie

P.S. ik houd heel erg veel van koffie en zeilen van eiland naar eiland in Griekenland. En knuffelen en snuffelen met mijn kids. Out of the box, social impact en online is my middle name.





Stap 1 - Hoe wil jij je voelen?

- Doelen stellen of schijf aan targets? -

“Birds flying high you know how I feel
Sun in the sky you know how I feel”
“-gezongen door Nina Simone-”

Ik zit als deelnemer in een sessie met andere ondernemers. De business coach vertelt mooie verhalen uit zijn eigen (ondernemers)leven, ups & downs. Zijn prettige energieke stem sleurt me mee. Opeens klapt hij in zijn handen vlakbij de microfoon. Ik schrik... 'Tijd voor actie', zegt hij die me net helemaal in zijn verhaal had gezogen. Ik moet opschrijven wat mijn winstdoel voor het komende jaar is. In de vorm van een verklaring. En mijn handtekening eronder.

Ik voel me een beetje nerveus. Tja, wat zal ik opschrijven. De winst van dit jaar? Dat voelt laf. Maar ja, ik ben zwanger en zal vlak nadat zij er is weinig doen (zij die nu nog de grootte heeft van een druif en waarvan ik op dat moment nog niet weet dat het een zij is). 2x de winst van dit afgelopen jaar dan? Ik moet groot denken... WAAAAAH... dat red ik nooit. Snel deel ik dat bedrag weer door twee. We krijgen een derde kindje. Ik schuif een beetje heen en weer op mijn stoel en schrijf voorzichtig 50.000 euro op.

Terwijl ik stiekum probeer te kijken wat mijn buurvrouw heeft opgeschreven, schrik ik weer op door de microfoon. 'Ga rondlopen en zeg tegen degenen die je tegenkomt je winstdoel. Geef elkaar een high five en zeg 'you can do it' en loop door naar de volgende.' Ik draai me naar mijn buurvrouw. Ik zeg: '50.000' en zij zegt '200.000'. Terwijl zij mij een enthousiaste high five geeft en we allebei 'you can do it' roepen, **voel ik me een idioot omdat ik zo klein heb zitten denken.**

Het is een jaar later. Ik ben niet eens in de buurt gekomen van een winst van 50.000 euro. Kijkend naar mijn verklaring dat ik 50.000 euro winst ga behalen - met notabene mijn handtekening eronder - **voel ik me een mislukking.**

Ik voerde op weg naar dat winstdoel een complete koerswijziging door. Wel eentje waardoor **ik nu echt doe waar ik blij van wordt.** Wat me voldoening geeft. Ik help klanten, ECHT, hoor ik van hen. En mijn klanten vind ik ook nog eens HEEL leuk.

Ondertussen is 'zij' -van wie ik nog niet wist dat het een zij was- geboren. Een prachtige temperamentvolle (ook 's nachts....) dochter van wie wij (mijn significant other en ik, haar grote broer en zus) zielsveel houden. **Dus ik voel me GOED. Maar als ik naar mijn winstdoel verklaring kijk voel ik me ronduit SLECHT. Verwarrend.**

Stap 1 - Hoe wil jij je voelen? - Doelen stellen of schijft aan targets? -

Maar ik had nog een ander doel: een soulmate vinden en dan kindjes. En dat heb ik mooi wel bereikt! Check! Ha! Maar dan klinkt dat verd*md kritische stemmetje: '...VEEL LATER dan gepland..... 'Sukkel' dat je er zo lang over gedaan hebt....'

Ik loop vaak zo'n acht jaar achter op mijn grote ambities in het leven. Alles wat ik nu op mijn 43ste heb bereikt, zou ik volgens mijzelf al op mijn vijfendertigste moeten hebben bereikt. **Ik voel me dus geregeld een mislukkeling, idioot of sukkel.**

Ik ben heel gedreven en doelgericht. Maar toch heb ik WEERSTAND tegen DOELLEN gekregen. Maakt dat mij bang of lui? Als je mijn vrienden zou vragen naar mijn slechte eigenschappen, dan zullen ze mij niet bang of lui noemen. Wel eigenwijs, ongeduldig ende rest zal ik niet hier publiek maken om mezelf te sparen ☺.

Wat doelen najagen in mij naar boven haalt, werkt niet voor mij. Ik ga achter dingen aan – prijzen, aantallen, winst etc. – om ...ja om wat eigenlijk? Mezelf te bewijzen? Het beter te doen dan anderen? Wat houdt beter doen dan anderen eigenlijk in? Om me geen mislukkeling, idioot of sukkel te voelen? Of om anderen te behagen?

Het najagen van doelen doet me niet bepaald goed voelen... Zo'n getal, 100.000 euro winst, motiveert me niet. Inspireert me niet. Laat me niet doorzetten als ik het even lastig vind. Geeft me niet die zet met wat soms het moeilijkste is: Gewoon beginnen, gewoon gaan doen!

Nu heb ik geen vaste doelen meer. Ik heb verlangens. En ik heb intenties (je kan het ook doelen noemen) om die verlangens te vervullen. Ik jaag bijna geen prijzen, aantallen, winst meer na. Ik wil me liever goed voelen dan resultaten van mijn lijst afvinken. **Dat stellen van doelen, maakt mij heel onrustig. Het laat mij voelen alsof ik nooit goed genoeg ben. Genoeg daarvan! Ik wil me goed en vol energie voelen! Ik wil voldoening voelen, van betekenis zijn. Vrijheid voelen om te zijn wie ik ben en de dingen te doen die ik het liefste doe. Ik wil intens lief hebben en me geliefd voelen.**

Stap 1 - Hoe wil jij je voelen? - Doelen stellen of schijft aan targets? -

Ik ben met deze gevoelens in gedachten intenties op gaan stellen: 'Verdien x euro door verkoop van programma Y' veranderde in 'help zoveel mogelijk mensen met een betekenisvolle business creëren waar ze zich goed door voelen'. 'Lanceer programma Y in oktober' werd 'al mijn kennis en ervaring geven in project Y'.

Zonder targets, staat mijn gevoel, mijn hart aan het roer. Verbonden met het gewenste gevoel achter het doel/intentie verbaasde het mij hoeveel ik voorelkaar krijg. Hoe vrijer ik me voel en hoe gelukkiger ik ben, hoe meer ik te geven heb, hoe meer ik verkoop en hoe meer deuren zich openen. Gewoon door het volgen van mijn hart en gevoel en niet bezig te zijn met mezelf bewijzen. En niet onbelangrijk, doordat ik op deze manier PLEZIER heb in het proces.

Ik run mijn business dus niet meer aan de hand van meetbare doelstellingen. Er zijn veel dingen die ik kan kwantificeren, zoals hoe vaak dit e-book is aangevraagd, aantal facebook fans, winst. Al die aantallen hebben een directe impact op mijn saldo. Maar die staan niet aan het roer.

Wat wel aan het roer staat is een enkele basis intentie: producten maken die goed voelen om te maken. Uiteraard wil ik heel veel verkopen. Ik ben een ondernemer. Ik wil van betekenis zijn, ik wil zichtbaar zijn en ik wil goed verdienen. Maar dat zijn heerlijke resultaten van gefocust blijven op hoe ik me wil voelen en waarom ik doe wat ik doe.

Als ik de zin en betekenis ervan niet meer zie, dan wordt het één groot corvee.

Op het podium
Clementine Noordzij
Compassie & Systeemcoach

Het was voor mij onduidelijk en ik was onzeker hoe ik mijn kracht en kwaliteit met een groter publiek kan delen op een manier die bij mij past.

Ik bleef hangen in: oh help waar moet ik beginnen en ojee, dit kan ik niet, dit past niet bij mij!

Het is zo'n opluchting dat ik mijn hoogsensitiviteit ook in mijn business als kompas mag gebruiken. Dat dit juist enorm krachtig is. Ik mag mijn gevoel laten leiden. En kan mijn lievelingsgevoelens gebruiken als 'target'.

Mijn
LIEVELINGS-
GEVOELEN zijn
mijn kompas in
mijn business
en leven

www.lacledesoul.com

Dit geeft mij vertrouwen dat ik mijn business als compassie en systeemcoach op een authentieke en eigen-wijze manier kan opzetten.

Dat voelt heerlijk :).

Liefs Clementine Noordzij
Compassie en Systeem Coach





Stap 2 - Waar ga jij je op focussen?
- Of gewoon lekker alles doen wat je leuk vindt? -

“I know what I came to do and that ain't gonna change
So go ahead and talk your talk cause I won't take the bait
I'm over here doing what I like
I'm over here working day and night
And if my real ain't real enough I'm sorry for you, bae ”
“– Focus gezongen door Ariana Grande– ”

'Je moet een duidelijker profiel krijgen. **Waar ga je je nou echt op focussen?** Projectmanagement? Programmamanagement? Verandermanagement? Coaching? Organisatieontwikkeling? Of procesoptimalisatie? En welke markt? Energie? Uitgeverijen? Het moet wel een product-markt combinatie zijn. Dat de klant precies weet wanneer hij bij jou moet zijn.'

Ik zit tegenover mijn baas (dit lijkt nu ik al sinds 2011 zelfstandig ben een ander leven). Hij kijkt mij verwachtingsvol aan. Alsof ik meteen hem duidelijkheid ga geven. **Ik krijg een knoop in mijn maag. Elk antwoord zal ongeveer 90% van mij negeren, 90% van mij doen afsterven.** 'Uhm...ja....het is moeilijk'. Voordat ik verder kan stotteren, zegt hij 'je kan toch niet van alles zijn'. Dan zeg ik –omdat ik gedwongen word om te kiezen- 'verandermanagement'. 'Ja maar, wat voor veranderingen wil je dan begeleiden? En in welke markt?'

Ook privé krijg ik wel eens bezorgde vragen. Bijvoorbeeld van mijn ouders. '**Je bent met zoveel dingen bezig, zou je je niet eens focussen op 1 ding?**' En met 1 ding bedoelden ze mijn baan. Denk ik. En niet de fotoacademie of het schrijven voor het Financieele Dagblad of de instructeursopleiding kajuitzeilen.

Ja maar..... Ik ben gewoon heel nieuwsgierig. Ik vind zoveel dingen leuk. Interessant. Ik voel diep. Blijheid, schoonheid, verdriet. Mijn creativiteit is een waterval als ik me goed voel. 'Jij denkt out of the box' zegt een collega. En ik denk, ik heb helemaal geen box....O ja ...EN ik wil ook nog de wereld verbeteren. En dat moet ik allemaal weglaten en gaan focussen?

Deze baan houdt mij te veel op de vierkante postzegel. Ik voel me gevangen. **Laat me rennen, laat me springen, laat me dansen, laat me de dingen doen die ik het liefste doe, laat me zijn wie ik ben, laat me vrij!**

Stap 2 - Waar ga jij je op focussen? - of gewoon lekker alles doen wat je leuk vindt? -

'Ik werd zelfstandig ondernemer. Bij een seminar voor zelfstandig ondernemers gaat het over mindset. De mindset van een ondernemer. Focus is de eerste stap. Neeeeeeeeeeeeeeeeeeee, begint het hier dan weer? Met die f**cking focus?

Maar de business coach verrast mij met het stellen van **3 simpele vragen**. Ik krijg geen knoop in mijn maag. Ik begin niet te stotteren. **Als ik gewoon oprecht mag antwoorden is het eigenlijk best leuk**. Ik kan het niet laten een bonusvraag toe te voegen. Voor de idealisten onder ons.

- Wat doe ik het allerliefst? Waar gaat mijn hart van branden zeg maar, wanneer voel ik vuur en energie in mezelf?
- Wat kan ik goed, welke vaardigheden beheers ik, waar heb ik al heel veel ervaring in of doe ik al heel lang?
- Voor wat willen mensen veel geld betalen?
- En de bonusvraag: Wat heeft de wereld nodig?

Ik besloot vrouwelijke ondernemers te helpen die de wereld een beetje mooier wilden maken. Hen te leren hoe zij snel hun bedrijf laten groeien. Impact hebben. Zichzelf te laten zien en wat zij te bieden hebben. Iets van hunzelf te creëren en in de wereld neer te zetten. Ook online. En daarmee lekker te verdienen.

Schrijven doe ik de hele tijd en ik vind het heerlijk. Blogs, e-mail nieuwsbrieven, webpagina's. Fotograferen is ook noodzakelijk. Hè wat vervelend ☹. Foto's voor mijn website, blog en facebook posts, posts. Genoeg creativiteit vereist.

Zeezeilen blijft een hobby. 'I do not have to monetize everything.'

Ja maar...(daar is dat verd**mde kritische stemmetje weer) zijn er niet al heel veel business coaches? Ja, maar het is nog nooit door mij gedaan!

Op het podium
Milou van Rooij - de Vries
Eigenaar, Health Centre Chö

Klanten wisten niet wat ik allemaal doe en aanbied, daardoor konden ze mijn holistische praktijk voor kwaliteit van leven en werken lastig vinden.

De presentatie van mijn bedrijf was geen geheel. Erg versplinterd.

Ik heb ontdekt dat al mijn verschillende producten en diensten elkaar juist versterken. De samenhang is nu duidelijk en ik hoef niet te kiezen.

Met het zien van die veelzijdigheid als een kracht in mijn business, accepteer ik die veelzijdigheid in mijzelf ook als een kracht

Als
MULTIPOTENTIALITE
hoef ik niet te kiezen.
Ik kan mijn business
en mijzelf nu in **AL**
HAAR FACETTEN als
KRACHTIG GEHEEL
presenteren.

<https://www.healthcentre-cho.com>

Daardoor durf ik mezelf te laten zien! En me (nog) kwetsbaarder op te stellen.

Ik wil en durf het meer op mijn eigen manier te doen. Ik heb meer vertrouwen in mezelf, in wie ik ben en in wat ik doe.

Dat geeft een enorme rust. Vanuit die rust en dat vertrouwen onderneem ik (en slaap ik ook veel beter :-))

Liefs Milou van Rooij - de Vries
Eigenaar, Health Centre Chö





Stap 3 - Wie ga jij helpen? - Kan jij iedereen helpen? -

“Help, I need somebody
Help, not just anybody”
-Help gezongen door the Beatles-

Ik sta in het pashokje en kijk naar de nieuwe te coole broek die ik net aangetrokken heb. Te kort.....kan het toch wel? Ik trek de pijpen een beetje naar beneden en draai een beetje voor de pas-spiegel. Nee.....dit kan echt niet.

Kleren kopen is een hel voor mij. Ik ben 1.87 meter....met enorme lange benen (ik word wel Bambi of girafje genoemd) en van die lange uitschijfarmen. Elke broek is hoogwater en mouwen komen bij mij driekwart.

Als puber vond ik dat vreselijk. Ik wilde niet de langste van de klas zijn. Bij dansles hoopte ik gevraagd te worden door een jongen om te dansen. Maar hij (die een kop kleiner was dan ik) liep mij voorbij en vroeg het kleine meisje naast mij. Ik wilde graag hip eruit zien, want ik was al zo onzeker over mijn lijf. Maar de hippe kleren pasten mij niet.

Nu ben ik oké met hoe ik er uit zie. De mode-industrie negeert mij -en anderen die ook niet in de standaardmaten passen- echter nog altijd. Met veel kunst en vliegwerk lukt het me om kleding te vinden die past. Of passend gemaakt kan worden. Maar dat kunst en vliegwerk ben ik zat. De extra kosten ben ik zat.

En toen was daar Fieke. Een vrouw van 1.90 met wie ik in gesprek raakte. We konden levelen ☺. Zij geeft me een naam van een website en zegt, 'kijk daar maar eens'. www.allabouteve.nl. Zodra ik thuis ben, tik ik de url in en **ik lees: 'All about Eve is hét fashionlabel voor alle meiden en dames met een lengte vanaf 1.80 m.'** **Ha, voor mij dus.**

Maar meestal is van die speciale kleding heel oubollig of suf. Ongeduldig lees ik verder. 'Met zes collecties per jaar hangt er in onze winkels altijd een nieuw en trendy assortiment. Natuurlijk vindt u bij All about Eve alle broeken in lengte 36" en 38". 'Wow wow wow, 6 collecties per jaar, trendy en alle broeken in lengte maat 36 en 38. Dit is walhalla. 'Door All about Eve is winkelen voor de lange vrouw weer aantrekkelijk!' **Precies, hier heb ik jaren op gewacht.** Winkelen wordt weer fun. Een winkel waar alles mij past. Het bestaat!

Stap 3 - Wie ga jij helpen? - Kan jij iedereen helpen? -

Denk je dat zij heel veel moeite hoeven te doen om mij geabonneerd te krijgen op hun nieuwsbrief? Om mij iets te verkopen? Om mij nog iets te verkopen? En nog iets en nog iets? NEE!

Iemand die mij echt begrijpt, kan mij alles verkopen. Iemand die echt MIJ aanspreekt. Die tot mijn kern komt, waarbij het lijkt of iemand mijn gedachten heeft gelezen wat ik wil, of nog beter voelt wat ik voel. **Die komt aan mijn KOOP trigger.**

Iemand waarbij het lijkt of zij haar business speciaal heeft opgericht voor mij! .

Op het podium Karlien de Bruijn Juridisch advies ouders hb kinderen

Het past bij mij om diverse dingen op te zetten, want ik beperk me niet graag tot één ding. Nu heb ik mijn reisblogs waaruit ik inkomsten heb. Daarnaast een Juridisch Tekstbureau, omdat ik het zo leuk vind om schrijven te combineren met het juridische. En het recente idee, om ouders van HB-kinderen te helpen met juridische advies..

Passies en sterke punten komen samen in mijn juridisch adviesbureau..

De kracht van mijn potentiële klant écht begrijpen en wat zij wil, heb ik ten volle ervaren. En helemaal nu dit samenvalt met mijn juridische passie en (ervaring)deskundigheid in het hebben van hoogbegaafde kinderen.

De kracht van mijn potentiële KLANT ÉCHT BEGRIJPEN, heb ik ten volle ervaren. 1 enkele facebookpost met mijn idee levert al klanten op.

 @karliendebruijnjuridischadvies

Dat voelt geweldig! Het is niet te beschrijven hoe mooi het is als je op dag 1 een idee lanceert op Facebook om juridisch advies te geven aan ouders van hb kinderen. Met de vraag of je mensen mag interviewen. En op dag 2 wil iemand al mijn klant worden en een organisatie met mij samenwerken..

Liefs Karlien de Bruijn
Juridisch advies ouders hb kinderen





Stap 4 Wie is jouw Rock Star cliënt?

- Welke cliënt haalt het beste in jou naar boven? -

“Cos you bring out the best in me,
like no-one else can do
That's why I'm by your side, and
that's why I love you”

-Best in me gezongen door Blue-

Ik lig naar het plafond te staren. Ik voel mijn rug op mijn matras. Ik zie het plafond niet, want het is midden in de nacht en dus donker. Weer lig ik wakker, te piekeren. Terwijl ik doodmoe ben. Ik ben tweeëndertig jaar en heb het net weer uitgemaakt met mijn vriendje. Relaties lijken maar niet te lukken. Ik wil heel graag kinderen. Maar die droom lijkt met het uitmaken ook meteen mijlenver weg.

Mijn moeder die MS heeft, houdt mij ook bezig. Ik probeer haar te helpen waar ik kan. En bel de dokter als het even niet gaat. Ik maak me zorgen over mijn broer, hoogbegaafd, hoogsensitief en getalenteerd. Maar die af en toe het leven wel heel moeilijk lijkt te vinden.

'Waar krijg jij energie van?' Deze vraag van de psychologe in de stoel tegenover mij is vrij simpel. Maar ik ben met stomheid geslagen. 'Energie is net als geld, je kan het maar 1x weggeven', gaat ze verder. Ik kan de vraag niet beantwoorden. Te lang met de behoeften van anderen bezig geweest. Met wat die ander nodig heeft.

Ik krijg de opdracht te onderzoeken van welke mensen in mijn omgeving ik energie krijg en waarom. En van welke mensen mijn energie wegstroomt en waarom.

Ik hoef niet veel moeite te doen om dit te gaan onderzoeken.

Een vriendin komt eten. Ze komt binnen en ploft op de bank. Ik ben ondertussen druk in de keuken met de vis uit de oven halen en zorgen dat de rest ook tegelijk klaar is. 'Wat hij tegen me zegt kan echt niet toch? En hij blijft het gewoon zeggen he? En hij blijft ook maar met zijn ex omgaan terwijl hij weet dat ik daarvan helemaal in de stress schiet. Zou hij haar nog leuk vinden, denk je?'

Ze ratelt maar door over zichzelf. Klaagt heel veel. Maar doet niets aan haar situatie. De vorige keer dat ik haar sprak ging het over precies hetzelfde.

Stap 4 Wie is jouw Rock Star cliënt?

- Welke cliënt haalt het beste in jou naar boven? -

Toen ik een keer voorzichtig opperde dat er ook kerels zijn die niet meer zoveel met hun ex bezig zijn, werd ze boos. Dus enige feedback zit ze ook niet op te wachten.

Na het eten, gaat ze naar huis. Ik plof op de bank waar zij de hele avond niet vanaf is gekomen. **Uitgeblust.**

Een week later belt een vriendin. 'Ik heb een briljant idee. Ga je mee een maand naar Argentinië deze winter. Ik heb al van alles uitgezocht. Het is de beste tijd om te reizen. Buenos Aires is toch zo'n coole stad. Gaan we tango leren, het nachtleven verkennen en mojito's drinken. En dan door naar het ruige Patagonie. Op avontuur in prachtige natuur, gletsjers, azuurblauwe meren en de mooiste bergen.'

Terwijl ik naar haar luister, begin ik helemaal te gloeien. Ik zie mezelf al in Buenos Aires in een zomerjurk de tango leren van een Argentijn. En daarna op een gletsjer lopen met prachtige bergen en meren om me heen. En ik zeg: '**JA, ik ga mee!**'

Mijn vriendenbestand is veranderd. Geen altijd klagende, passieve, negatieve bankploffers meer. Ditzelfde principe pas ik toe op mijn cliëntenbestand.

Energieke, passionele, ondernemende, positieve vrouwen die met hun talent, kennis en ervaring de wereld een beetje mooier willen maken.

Ben jij zo'n vrouw? Dan ben jij mijn ROCK STAR cliënt. JIJ bent de reden dat ik dit doe. Ik word blij van met jou samen te werken. Gaat mijn energie stromen. **Jij haalt het beste in mij naar boven. En daarom kan ik jou het beste van mezelf geven.**



Stap 5 Ken jij je rockstar client? - Wat zijn haar diepste verlangens? -

“I believe, I believe there's love in you
Gridlocked on the dusty avenues,
Inside your heart, just afraid to go
I am more, I am more than innocent
But just take a chance and let me in
And I'll show you ways that you don't know”

- I know you gezongen door Skylar Grey -

Ik rijd vanuit Amsterdam naar Utrecht naar mijn prille liefde. Blij, opgetogen, maar ook een beetje nerveus. Bang ook om hem toe te laten. Aftasten. Ik wil niet nog een teleurstelling.

Ik heb zo'n behoefte aan te mogen ontspannen. Niet weer de kar te hoeven trekken. Volledig mezelf te kunnen zijn EN me geliefd te voelen. Een schouder waar ik mag schuilen als het allemaal te veel wordt. Maar ook samen zo te moeten lachen dat ik in mijn broek plas. Reizen en zeilen samen.

Angst steekt op. Angst dat hij een workaholic is en geen tijd heeft voor mij. Geen tijd voor mijn dromen voor ons samen. Misschien wil hij wel geen kinderen. Of misschien wil hij dat wel maar niet met mij. Ik ben al 36 jaar. We hebben niet veel tijd meer om dat eens rustig uit te vinden. Zal dat hem niet weggagen? Wat verwacht hij eigenlijk van mij? En kan ik dat wel waarmaken? Ben ik wel die droomvrouw die hij denkt dat ik ben? Ik ben niet perfect.

Maar hij weet niets van deze dromen, verlangens en angsten van mij. Het is een aantal maanden later. Hij is nog steeds mijn vriend. We kunnen niet van elkaar afblijven. Maar we hebben ook al een aantal ruzies gehad. Elke ruzie maakt me bang. Bang dat we niet bij elkaar passen. Dat hij zal zeggen dit werkt niet. Dat onze relatie ontploft.

Kan hij niet gewoon aanvoelen waar ik naar verlang en waar ik bang voor ben? En daar rekening mee houden? Dat kan hij toch wel ruiken???

NEE, dat kan hij niet.

Stap 5 Ken jij je rockstar client? - Wat zijn haar diepste verlangens? -

Dapper durf ik HET onderwerp aan te snijden. Ik begin over kinderen. En..... hij begint over iets anders. Au.. Dan zal hij wel geen kinderen willen of in iedergeval niet met mij.

Nu zeven jaar later heb ik bij hem mogen schuilen en hij bij mij. Hebben we gelachen tot we in ons broek plasten. Zijn we naar New Zeeland geweest en hebben we in Griekenland gezeild. Hebben we drie kinderen. We zijn een jaar getrouwd. We ruziën bijna niet meer, zoals in dat eerste jaar.

Hij is niet perfect. Ik ben niet perfect. We kunnen op elkaar bouwen. En we kunnen met elkaar lachen. Hij is mijn soulmate.

'Wat wil jij nou?' 'Waar ben je bang voor?' Simpele, maar zulke belangrijke vragen die we elkaar nu wel stellen. Maar in het begin niet durfden te stellen.

We leren elkaar kennen. ECHT kennen. Begrijpen. Ik weet hoe ik hem blij kan maken. En hij weet dat van mij.

Bij klantrelaties is dat hetzelfde. Vraag jouw klant diezelfde vragen. 'Wat wil jij nou?' 'Waar ben je bang voor? Waar word jij blij van? VRAAG HET HAAR! Bel haar op, ga bij haar op bezoek, drink koffie met haar, geef haar een gratis coach of adviesgesprek.

Besteed hier aandacht aan. **Want jouw klant met haar dromen, verlangens en angsten is dé basis van je bedrijf, je communicatie en wat je verkoopt. Zij is waar je het voor doet.**

Op het podium
Lucille Netters
Gifted children back to nature

Ik was op stel en sprong in Zweden in de natuur gaan wonen om één van mijn hoogbegaafde zoons te 'redden'. Ik had dus alles in Nederland achtergelaten. En moest dus snel geld gaan verdienen.

Maar ik ben niet vanuit wanhoop gaan ondernemen, maar vanuit een diep begrip van mijn ideale klant en de wil om hen te helpen.

Ik begrijp ouders van hoogbegaafde (bijna) drop outs als geen ander. .

Door een BRIEF van mij aan ouders van hoogbegaafde drop outs VOELDEN zij ZICH BEGREPEN. Deze is massaal gedeeld op social media en heeft mij VEEL KLANTEN opgeleverd.

<http://www.ljusetuset.com>

Ik heb een brief geschreven aan deze ouders. Deze brief werd massaal gedeeld op Facebook, doordat de ouders van hoogbegaafde drop outs zich begrepen voelden.

Dat heeft mij veel bekendheid en ook klanten opgeleverd. Ik help nu veel meer ouders van hoogbegaafde (bijna) drop-outs met mijn kennis en ervaring, doordat zij mij weten te vinden.

Liefs Lucille Netters
Gifted children back to nature





Stap 6 Kan jij geven? - Als eerste? -

"'Cause you give me something
That makes me scared, alright
This could be nothing
But I'm willing to give it a try
Please give me something
'Cause someday I might call you from my heart"
-You Give Me Something gezongen door James Morrison-

Sleuren om maar klanten te krijgen. Het voelt als met mezelf leuren. Bedelen. Ik ben het zat. Hoe kan ik die klanten nu toch naar mij toe laten komen.

Ik slinger maar weer eens een nieuwsbrief de wereld in. Maar dat is de eerste sinds twee maanden. Het is toch een fantastische training. Maar het wil maar niet vlotten om een groep vol te krijgen. Het werkt niet.

Onbewust verwacht ik dat ze van me gaan kopen zonder dat ze me kennen. Dat ze mij nog wel herinneren, terwijl ze tijden niets van mij gehoord hebben Maar als ze me niet kennen. Kunnen ze me ook niet leuk gaan vinden en vertrouwen.

Als ze een tijd niets van me gehoord hebben, ben ik niet meer top of mind als ze me nodig hebben.

Ik moet ze de kans geven mij te leren kennen. Gratis. Zodat mijn rock stars gaan ervaren hoe het is om met mij te werken. Mij kunnen gaan waarderen om wat ik hen bied en mij gaan vertrouwen.

Maar wat ga ik hen gratis aanbieden?

In de tijd dat ik nog single was, kwam ik een aantrekkelijke jongen tegen met een vlotte babbel. Hij stelde voor wat af te spreken. 'Dat is goed', zei ik zo cool mogelijk. En benieuwd wat hij in petto had voor onze eerste date. Hij komt met een voorstel, terwijl ik zijn hand (te) laag op mijn rug voel. 'Kom je vanavond een videootje bij mij thuis op de bank kijken?'

Uh...' Teleurgesteld, ben ik aan het zoeken naar wat ik hierop moet zeggen.

Stap 6 Kan jij geven?

- Als eerste? -

Ondertussen schiet er van alles door mijn hoofd. Meteen de eerste date bij hem thuis. Denkt hij dat ik makkelijk ben. Dat ik zo van zijn bank, zijn bed in duik? Geen moeite doen met een etentje, een concert, elkaar leren kennen. Dat ik zonder dat ik hem ken, echt leuk ben gaan vinden en vertrouw, wel meteen met hem het bed in duik? Ik herpak mezelf en zeg: 'Ik heb andere plannen vanavond'.

Als hij voor de eerste kennismaking dit voorstelt, wat kan ik dan van de volgende date verwachten? Iederegeval niet dat hij mij naar de maan vliegt ☺.

Daten heeft veel van klanten proberen te krijgen. Als de eerste gratis kennismaking met jou en jouw diensten crappy is, zal een potentiële rock star cliënt niet meer je betaalde diensten willen hebben.

Dat het gratis is, betekent dus niet dat het shitty mag zijn. Nee, het moet de kwaliteit, look en feel van je betaalde diensten hebben. Met zorg uitgekozen en relevant voor jouw rock stars.

Als ze gratis content van me krijgen gaan ze dan nog wel betalen voor mijn diensten? Kom ik niet goedkoop en wanhopig over als ik mijn diensten gratis weggeef? Hoe vaak moet ik bijvoorbeeld een gratis nieuwsbrief versturen of vloggen? Bij een goede vriendin laat je ook geen zes maanden voorbij gaan voordat je wat van je laat horen.

Gratis content moet je dus consistent aan gaan bieden. Dus als dat een nieuwsbrief is dan moet je die maandelijks of wekelijks versturen.

Help ze zo goed, dat ze verlangen naar wat je nog meer –betaald- te bieden hebt. Dat verlangen komt als ze door je gratis content al heel erg geholpen zijn.

Moet je kijken wat er zou gebeuren als je van mijn betaalde diensten gebruik gaat maken...



Stap 7 JIJ bent GENOEG!
- Ben jij jezelf en is dat genoeg? -

“You are enough.”

These little words, somehow they're changing us.

Let it go, let it go, “You are enough.”

So we let our shadows fall away like dust.”

- You are enough gezongen door Sleeping at last -

Ik had als kind grote dromen. Ik wilde de hele wereld beter maken. Ik wilde grootse stappen zetten. Kon niet wachten tot ik groot was en dat gewoon kon DOEN!

Gek op dieren. Een heel erg gevoelig meisje. We woonden in Roden vlakbij het bos. Ha, ik was een kleuter. Ik kon ranger bij het WNF worden.

Toen naar de basisschool in Groningen. Ik leerde schrijven. Wat is dat leuk! Ik schreef niet alleen hele dagboeken vol en brieven aan mijn vroegere buurmeisje in Roden. Nee, ik schreef ook brieven voor Amnesty International.

Ik werd een lange, dunne, slungelige puber. Wilde het liefst niet opvallen. Haalde hele hoge cijfers op school. Dat was niet cool. **Hield van lezen, toneel, film en fotografie. Maar dat wist niemand.** Las boeken over de energiebronnen die opraken. Hier moet ik wat aan doen!! **Hoe kan iedereen nou gewoon zo doorgaan?**

Niemand van mijn klasgenootjes leek daar mee bezig te zijn. Ik voelde me alleen. Anders. Ik paste niet in een hokje. En ik probeerde net als anderen te zijn.....heeeeeeeel lang. Ik kon goed tennissen. Elke minuut buiten school stond ik op de tennisbaan. **Maar ik verstopte mezelf. Mijn grote dromen stopte ik weg....heeeeeeeel lang.**

Ik werd advocaat. De corporate world. Internationale fusies en overnames begeleiden. Dag en nacht werken. Geen tijd voor MIJ. Plots werd ik ziek, ik kon niet meer lopen. Met spoed naar het ziekenhuis. Dat was een **WAKE UP CALL.**

Na twee maanden was ik beter. Er was iets veranderd in mij. **Langzaam, heel langzaam begon ik mijn dromen een beetje te laten opborrelen.**

Ik werd consultant. Dingen verbeteren. Organisatieveranderingen begeleiden. In de duurzame energiemarkt.

Stap 7 JIJ bent GENOEG!

- Ben jij jezelf en is dat genoeg? -

Parttime Foto Academie in Amsterdam. Bloggen voor het Financiële Dagblad over het leven. Deed een opleiding als coach en begon mensen te helpen met loopbaanvragen.

Toen moest ik opeens bij de directeur langskomen. Hij zat daar met de interim HR manager. 'Het is crisis. Jouw afdeling wordt opgeheven. Je bent ontslagen. **En je past nergens bij.**'

Dit sloeg in als een bom.

37 jaar.

Net bij mijn grote liefde ingetrokken in Utrecht.

Heimwee (in het kwadraat) naar Amsterdam.

8 weken zwanger.

Mijn heerlijke eigen appartementje randje Jordaan kwijt.

Nooit meer lekker 's ochtends met de zon in mijn gezicht koffie op bed naar de eendjes in de gracht kijken. Moe en misselijk.

'Niet nog meer veranderingen', flitste het door mijn hoofd.

Maar er was voor mij besloten. Boos. Verdrietig. **Toen nam ik een besluit.**

Het is tijd.

Tijd voor mij.

Tijd voor mijn dromen.

En ik ben in het diepe gesprongen. Ik ben gaan doen. Ik ben gaan ondernemen. Eerst voorzichtig. Doen wat ik al deed. Alleen dan voor mezelf. Uurtje factuurtje.

Ik voelde me vrij. Ik voelde liefde. Verbondenheid met mijn grote liefde en...mijn zoontje. Toen kwam vrij snel daarna ook mijn eerste dochtertje. En mijn tweede dochtertje toen ik 42 jaar was.

36 jaar, ongelukkig in loondienst en single.

42 jaar, happy ondernemer, getrouwd met mijn grote liefde + 3 prachtige kinderen.

Dromen komen uit.

En.....ik hoorde voor het eerst van mijn leven ergens bij. Bij hen, bij mijn gezin.

Stap 7 JIJ bent GENOEG!

- Ben jij jezelf en is dat genoeg? -

Ik ging knallen.

Was mezelf en liet mezelf zien.

Durfde weer te dromen. Zoals ik deed als kind. Durfde ook te DOEN.

Wat maakte dat vanaf toen mijn business in een flow kwam?

Dat was het volledig accepteren van mezelf.

Dat ik niet zoals al die anderen ben.

En dat ook niet meer hoeft proberen te zijn.

Toen ik gewoon mezelf was.

Gewoon ging doen.

Niet uitstellen. Tot het perfect is.

Ik ben genoeg.

Toen gingen klanten van mij houden.

Ik durfde alles wat ik al in me had naar buiten te laten komen. Mijn energie, passie en kennis. En ik trok jou aan. Ondernemer. Wereldverbeteraar. Multi passioneel. Gedreven, Dromer, Avontuurlijk, Liefdevol.

Ik zou je nu al een HUG willen geven. Kan niet wachten om samen jouw dromen te realiseren. Samen gewoon te DOEN!

Op het podium
Brenda van Wegen - Du Pon
Voeding & Lifestyle coach

Ik ben een doener en zit altijd volop ideeën. Maar het koste nog wel moeite om voldoende klanten te krijgen. Ik had de droom van een continue flow aan klanten.

Ik heb een stevig fundament neergezet in de vorm van een missie en een visie, wie is mijn ideale klant en hoe bereik ik haar? Veel meer focus aangebracht in wat ik doe.

Maar wat echt het verschil heeft gemaakt, is dat ik nu durf zichtbaar te zijn en uit te dragen waar ik voor sta.

Pas toen ik
het gewoon ging DOEN,
ZICHTBAAR zijn, kreeg
ik mijn workshops
MOEITeloos
VOL

<https://www.suikervrij-leven.nu>

Facebook lives geven. Webinars. De interactie aangaan met mijn ideale klant. Mijn kennis delen via Facebook en echt zichtbaar worden als expert. Gewoon DOEN! Nieuwe kanalen uitproberen en gewoon GAAN!

Mijn workshops zitten nu moeiteloos vol. Dat was voorheen wel anders. Dat voelt geweldig!

Een volgende stap is opschalen door middel van een online programma. Jullie horen van mij!

Liefs Brenda van Wegen - Du Pon
Voeding & Lifestyle Coach



En nu?

“Do not fight your natural capacity to be in your element.”

Wacht niet om met de stappen aan de slag te gaan:

Stap 1 - Jouw VERLANGENS

Stap 2 - Bepaal jouw focus, jouw SWEETSPOT, zo kom jij het beste tot jouw recht

Stap 3 - Bepaal wie jij het beste kan HELPEN?

Stap 4 - Bepaal wie jij het LIEFSTE wil helpen, jouw Rock Star cliënt

Stap 5 - KEN je rockstar cliënt

Stap 6 - GEEF waar je rockstar cliënt behoefte aan heeft GRATIS

Stap 7 - Wees JEZELF, jij bent GENOEG Gewoon DOEN!

Ga ervoor. Niet uitstellen tot het perfect is. Stuur die perfectionist naar huis en schiet jouw boodschap, ervaring en kennis de wereld in.

Ben jij er klaar voor om een business te starten? Heb je teveel ideeën? Ik help jou van vele ideeën naar actie. JOUW business, het gewoon DOEN met de korte online training **Business Rebel Start Up**. Klik [hier](#) voor meer info..

Heb je al een business? Weet je niet wat je vervolgstap moet zijn? Meld je dan [hier](#) aan voor een GRATIS skype gesprek waarin ik jou help met jouw volgende stap.

Ben jij er klaar voor om mega te groeien en impact te maken met jouw business? Ik help jou van leuren om klanten naar het creëren van een onweerstaanbaar aanbod en moeiteloos een flow aan klanten met mijn online programma **Business Rebel Master**. Klik [hier](#) voor meer info.



Wil je lekker aan de slag met jouw business, maar NIET ALLEEN? Word lid van de facebookgroep buitengewoon ondernemen met hart en lef. Deze Community staat voor ondernemen op eigen-wijze. Voor Business Rebels, ondernemen vanuit jouw intuïtie met het lef om anders te zijn. Allemaal andersdenkende en andersvoelende vrouwelijke ondernemers, multipassionate, multipotentialites. Gelijkgestemde buitenbeentjes die elkaar supporten met ondernemen. Als expert zal ik je ook in deze Facebookgroep tips en inspiratie geven.



Liefs Eugenie