

WORD EEN  
ONWEERSTAANBAAR MERK



TREK MOEITeloos JE IDEALE KLANTEN AAN  
EN MAAK HET VERSCHIL!

Moeiteloos je ideale klanten aantrekken...  
Het verschil maken met jouw missie...  
Groeien vanuit stevige fundamenten...  
Ondernemen op jouw eigenwijze manier...

Wat onderscheidt een gewoon merk van een onweerstaanbaar merk?

Ik heb de voorbije 15 jaar heel veel gezien en geleerd in organisaties en ondernemingen:  
hoe je een succesvolle organisatie of onderneming uitbouwt,  
maar ook hoe het zeker niet moet.

Ik verzamelde de 3 essentiële elementen  
voor een onweerstaanbaar merk in dit e-book!

Doe er je voordeel mee!

Ongelofelijk veel succes!

Lieselotte



# JOUW VERHAAL

*"You either walk inside your story  
and own it  
or stand outside your story  
and hustle for your worthiness."*

*(B. Brown)*

# JOUW VERHAAL

Een onweerstaanbaar merk begint bij jezelf, bij jouw verhaal, de cultuur van jouw onderneming, de waarde die je te bieden hebt. Het gaat niet om de uiterlijke kenmerken van jouw aanbod, maar wel om het dieperliggende verhaal erachter!

Wanneer jij je onderneming bouwt op stevige fundamenten, straalt jouw kernverhaal door in alles wat je doet.

Potentiële klanten kunnen het voelen, ruiken, proeven in je communicatie, in jouw omgang met hen, in de manier waarop je team met elkaar omgaat.

Alles ligt op 1 lijn.

Iedereen ademt hetzelfde gedeeld verhaal, iedereen handelt naar dezelfde gedeelde missie en visie.

**Het zijn die ondernemingen die wezenlijk het verschil maken!**



# JOUW IDEALE KLANT

*"All of your customers  
are partners  
in your mission."*

*(S. Hyken)*



# JOUW IDEALE KLANT

Jouw ideale klant staat ALTIJD centraal in jouw onderneming.  
Zonder hen geen onderneming en geen missie.

Jouw ideale klanten door en door kennen, is absoluut noodzakelijk  
om hen te kunnen bereiken.

Als jij iedereen wil bereiken met je onderneming,  
voelt niemand zich aangesproken.

Wanneer jij jouw verhaal specifiek richt naar jouw ideale doelgroep, zullen  
de juiste klanten zich als vanzelf aangetrokken voelen.

Je ideale klant leren kennen, gaat niet vanzelf. Het gaat dan ook niet in de  
eerste plaats over hun leeftijd, woonplaats, geslacht en schoenmaat  
(hoewel veel ondernemers en marketeers zich daarop focussen).

Het gaat over hun drijfveren, hun passie, hun verlangens en behoeften  
op waardenniveau!

Dat vraagt enig 'onderzoekswerk' en vooral veel oprechte interesse in jouw  
ideale klanten.







# JOUW MERK

*"People don't buy  
goods and services.  
They buy  
relations, stories and magic."*

*(S. Godin)*

# JOUW MERK

Wanneer jij jouw verhaal kent en weet waar de raakpunten liggen met het verhaal van jouw ideale klant, ga je moeiteloos in verbinding met hen.

De juiste mensen zullen zich als vanzelf aangesproken voelen zonder dat jij daar veel moeite moet voor doen.

Het gaat niet over verkoopspraatjes, overtuigen, roepen of pushen. Het gaat over verbinden, een vertrouwensrelatie opbouwen met jouw ideale klanten.

3 cruciale elementen voor jouw onweerstaanbaar merk zijn:

echtheid  
verbinding  
groei



# FOCUS OP ECHTHEID

## WEES JEZELF!

Zorg ervoor dat mensen jou kunnen leren kennen.

Dat betekent niet dat je je hele privéleven moet delen. Het gaat erover dat mensen kunnen voelen wie jij bent en waar je voor staat, zodat ze voor zichzelf kunnen uitmaken of er een klik is met jou, of ze zich in jouw verhaal kunnen herkennen.

Mensen zoeken raakvlakken. Ze zijn niet op zoek naar de perfecte ondernemer, wel naar de mens achter de onderneming, met al zijn of haar sterktes én imperfecties.

## WEES CONSISTENT

Laat jouw verhaal doorstralen in alles wat je communiceert, zodat mensen je kunnen vertrouwen. Zorg dat jouw verhaal in woorden en in beelden overeenkomt met elkaar. Ga voor een eenduidige sfeer en uitstraling.

En het allerbelangrijkste! Walk your talk. Inspireer mensen door het verhaal dat je vertelt, ook uit te dragen.

# FOCUS OP VERBINDING

## NAAR EEN GEDEELD VERHAAL

Het is jouw verantwoordelijkheid om je verhaal te delen, maar het is aan je potentiële klanten om te beslissen wat zij ermee doen. Mensen zijn wijs en volwassen genoeg om te kiezen wat klopt voor hen. Je hoeft hen dus niet te overtuigen. Je wilt toch ook geen mensen overtuigen die niet op jouw aanbod zitten te wachten?

Een vertrouwensrelatie veronderstelt wederkerigheid. Inspireer je potentiële klanten met jouw verhaal, maar neem niet alle ruimte in. Laat voldoende ruimte om naar hen te luisteren en in verbinding te gaan. Geef hen de ruimte om zelf te beslissen.







# FOCUS OP GROEI & MOGELIJK- HEDEN

## DREAM BIG

Droom grootse dromen. Houd jezelf niet klein. Bouw aan het vertrouwen in jezelf en aan je mindset!

## START SMALL

Laat je niet overweldigen door jouw grootse dromen. Stel jezelf de vraag wat de kleinst mogelijke meest impactvolle stap is die je nu kan zetten in de richting van jouw dromen. Maak het niet te moeilijk, waardoor je jezelf saboteert om de eerste stap te zetten. Maak het haalbaar en concreet. Kies voor datgene wat echt klopt voor jou. Ieder stapje in de goede richting telt!

## ACT NOW

Geen resultaten zonder actie! Start, ook al is het nog niet helemaal compleet of perfect. Volledigheid is een illusie. Duik in het proces en geniet van het groeien en ontdekken onderweg. Vertrouw op het proces!



# Hoe onweerstaanbaar is jouw merk?

Geef jezelf een score door de balkjes in te kleuren. Wees eerlijk en mild.

## JOUW VERHAAL

In hoeverre is jouw verhaal helder? In hoeverre ken jij de waarde van jouw aanbod voor je ideale klant?

## JOUW IDEALE KLANT

In hoeverre is jouw ideale klant helder voor jou? Ken je hem of haar door en door?

## JOUW MERK

Hoe scoort jouw merk op echtheid?

Hoe scoort jouw merk op verbinding?

Hoe scoort jouw merk op groeimogelijkheden?



# Benieuwd naar jouw onweerstaanbaar merk!

Het verschil maken voor jou,  
dat is waarvoor ik het doe!

Ik ben dan ook heel benieuwd hoe jij werk maakt van je onweerstaanbaar merk!

Wat heeft dit e-book je gebracht?  
Waar ga je mee aan de slag?

Laat het mij weten via mail, in een berichtje  
of tag mij in je Instagram stories @magnifika.be !

Ik kijk er enorm naar uit!  
Tot gauw!

*lieselotte*



[WWW.BRANDINGPHOTOGRAPHY.BE](http://WWW.BRANDINGPHOTOGRAPHY.BE) | [WWW.MAGNIFIKA.BE](http://WWW.MAGNIFIKA.BE)

© Foto's en tekst: Lieselotte Reynvoet, 2021