

HOW TO: Succesvol starten als VA



In deze guide vol tips en tools deel ik mijn strategieën voor een succesvolle start als VA, zodat jij ook binnen 3 maanden je baan in loondienst vaarwel kunt zeggen.

DOOR:

INGE DEKKER

Hey!



Wat super leuk dat jij deze guide hebt aangevraagd. Dit betekent dat jij klaar bent om jouw business naar een (nog) hoger niveau te tillen!

Ik deel graag mijn kennis zodat ook jij gemakkelijker en vooral met FUN gaat ondernemen. Een aantal jaren geleden begon mijn VA avontuur en zat ik binnen 3 maanden volgeboekt. Ik ben mijn bedrijf slim gaan opschalen en automatiseren en heb gewerkt met topondernemers zoals Jaleesa Rothof en Marlou Volkerink.

Tegenwoordig train ik, als Business Strateeg en mentor, ondernemers hoe ze hun business opbouwen, voor zich laten werken en maximaal kunnen groeien dankzij een strategisch aanbod en slimme automatiseringen.

Momenteel combineer ik mijn werk met mijn gezin, ga op reis wanneer ik dat wil én werk ik op mijn voorwaarden. In deze gids geef ik jou alvast concrete tips voor het succesvol starten van jouw VA business zodat jij dit ook gaat bereiken!

Ready? Let's go!





Nooit goed genoeg?

In loondienst was ik niet gelukkig. Ik wist dat ik goed was in mijn werk, ik ben ontzettend verantwoordelijk en leverde nooit half werk. Toch kreeg ik nooit de waardering en voldoening waarnaar ik zocht. Als Officemanager leefde ik vooral voor het bedrijf waar ik werkte. Ik gaf alles. Maar inplaats van geluk kreeg ik er alleen stress voor terug. Ik werd zelfs in mijn vakantie gebeld door mijn werkgever en zei te snel Ja op dingen.

Het besluit om voor mijzelf te beginnen was mijn beste besluit ooit. Toch heeft dit maanden geduurd voordat ik de beslissing durfde te nemen. Ik had immers een vast inkomen. Een gezin waarvoor gezorgd moest worden en een huis wat maandelijks betaald moest worden. **Wat als het zou mislukken en niemand met mij wilde werken?**

Dit waren dus de bekende negatieve stemmetjes in mijn hoofd. Mijn twijfels bleken nergens voor nodig te zijn geweest. Binnen 3 weken had ik mijn eerste klant en binnen 3 maanden zat ik vol met klanten. Ongelofelijk!

Hoe ik dit deed? Dit heeft te maken met Mindset, Vertrouwen én Actie. Lees snel meer over 5 tips die mijn business naar een hoger level tilden!

“*Ik wilde meer tijd voor mijn gezin en werken op mijn voorwaarden. 25 dagen vakantiedagen per jaar vond ik belachelijk*”

Inhoud

Do What You Love

Doe iets wat je leuk vindt, en wordt daar heel goed in!

05

Hello, it's me!

Zichtbaarheid is key!

09

Investeren in jezelf

Spend money to make money.

12

Klanten (jou laten) vinden

De juiste kanalen inzetten.

17

Mindset

Een fixed & een Growth-mindset.

20

Balans werk/privé

24

Tips

Om jouw business naar een hoger niveau te tillen.
Tips over o.a: E-mailmarketing, Affiliatemarketing & digitale producten.

26



01 Do What You Love, Love What You Do

Ik kan het niet vaak genoeg benadrukken; Doe iets wat JIJ leuk vindt! In het boek *Master your Mindset* van Michael Pilarzcky zegt hij: " Het recept voor een gelukkig en en succesvol bestaan is eenvoudig: doe wat je écht leuk vindt en word daar heel goed in. Dat klinkt misschien heel simpel, maar juist die eenvoud van denken en doen kenmerkt veel succesvolle mensen". Jij kunt het verschil maken tussen *Make a Life en Make a Living.* '

Wanneer je echt progressie wilt gaan boeken, moet je in de meeste gevallen eerst (onbewuste) negatieve gedachtepatronen uitschakelen. Op deze manier kom je tot de kern van wie écht binnenin jou leeft. Want jij bent niet dat stemmetje in jouw hoofd en de negatieve gedachtes. Neem de tijd om te ontdekken wie jij bent en hoe je je gedachtes kunt omzetten.

Het is toegestaan om gelukkig te worden van je werk. Sterker nog: het zou een mooi streven zijn. Alleen wanneer jij iets doet waar je écht oprecht heel veel plezier uithaalt ga je magie creëren. Je straalt uit dat je met plezier werkt, kan daar enthousiast over vertellen en daarmee ook weer potentiële klanten enthousiasmeren en aantrekken.

Het draait om het vinden van de juiste balans tussen je werk en privéleven. Zodra je die energie voelt, heb je de juiste balans gevonden. Maar welke stappen dien je eerst te zetten alvorens je die energie kunt voelen?

De kracht van doen wat je leuk vindt.

Doen wat je het allerleukst vindt als werk is min of meer de 'heilige graal' van energie-management. Dus hoewel het misschien moeilijk lijkt, is het absoluut de moeite waard om stappen te zetten in de juiste richting omdat ieder stapje in de juiste richting je meer energie en plezier zal opleveren. Wat ik vooral wil doen is je aan het denken zetten door gericht vragen te stellen:

Wat wil je doen met je leven? Waar wordt jij gelukkig van/ wat vindt je leuk en waar wil je je tijd aan besteden? In het leven liggen maar weinig dingen vast. Jij bepaalt voor een heel groot deel zelf hoe je jouw leven indeelt en wat je ermee doet. Doe je nu werk omdat het 'makkelijk' is en je daarmee je rekeningen kunt betalen? Wees eerlijk: Benut jij je volledige potentieel?



Vragen die je op weg zullen helpen..

- 1** Wat vindt jij leuk om te doen? Waar liggen jouw talenten? Schrijf voor jezelf op waar jij goed in bent en graag doet.
- 2** Wat zou je doen als je niet kon falen? Welke stappen zou je zetten?
- 3** Voor wie zou jij het liefste willen werken? Omschrijf je ideale klant.

Hoe ik ben begonnen..

Vóórdat ik mijn VA Business opstartte was ik jarenlang werkzaam als officemedewerker en later officemanager. Ik ben van mezelf echt een structuurjunkie, regelneef, organisatietalent > you name it.

Ik hield mij bezig met projectondersteuning, administratie en diverse officetaken. Tóch had ik het gevoel dat ik alleen maar uitvoerend bezig was. Ervoor zorgen dat mijn collega's efficiënt konden werken. Ik voelde dat er méér in zat en ik wilde niet meer het gevoel hebben van: 'is dit het nou?'

Dat had ik dus heel vaak. Het gevoel alsof ik niet mijn volledige potentieel benutte. Daarnaast heb ik 2 dochters en ik wilde meer met mijn gezin zijn. Ik werkte weliswaar parttime, maar die schamele vakantiedagen stonden mij tegen. Ook vond ik het lastig dat ik vaak naar mijn werk 'moest', ook wanneer mijn dochters ziek waren. Ik wilde gewoon bij ze kunnen zijn wanneer zij mij nodig hadden.

Een vriendin van mij werkte als VA en vertelde mij vol enthousiasme over haar werk. Vanuit huis, haar eigen tijd indelen. Werken met klanten die ze zelf uitkoos. Geweldig toch?

Ik kon mijn kantoorervaring goed gebruiken. Ik had al redelijk veel kennis van systemen en het werken met het officepakket.

De eerste stap zetten

Er gebeurde op mijn werk iets wat er voor zorgde dat ik daar weg ben gegaan en in de ziektewet belandde. (lang verhaal, ik vertel het je graag persoonlijk). Dus wat ik deed?

Ik maakte mijn zakelijke Instagram account aan en slingerde mijn eerste bericht de wereld in. Out of the blue: Here i am! En DIT is wat ik te bieden heb. Iedereen mocht het weten. Ik schreef mij daarna pas in bij de KvK, liet een simpele website maken en besteedde veel tijd aan het 'zichtbaar' zijn.

Waarom dat zo belangrijk is vertel ik je hierna..



“

There's a japanese concept called 'Ikigai'. Ikigai is the intersection between what you love, what you're good at, what the world needs and what you can be paid for. It's the BLISS and purpose and intention behind what you're doing.

There's a reason why you get out of bed. It's your purpose for being alive. If you're lucky enough to find something that sets your heart on fire..then disregard what people think.

Get out of your head and go create the life that you want because safety is an illusion.

Happiness is a choice.

Create the life you want, without any regrets.

- ONLINE VA

02

Hello, it's me!

Door consistent een boodschap uit te dragen die (een deel van) jouw doelgroep aanspreekt, creëer je een groep volgers en klanten die graag zaken doen met jou. Dat is waar het bij social media om gaat.

Eigenlijk is het eenvoudig. Content delen die relevant is voor jouw doelgroep, werken aan je bereik en 'sociaal zijn', want ook het reageren op anderen en het beantwoorden van vragen maken hier onderdeel van uit.

Uit je comfortzone

Deel bijvoorbeeld waarmee je bezig bent of wat op je planning staat (to-do's), wat je aan het leren/lezen bent. Gooi er eens een poll in, laat mensen vragen stellen. Durf ook je struggles/onzekerheid te laten zien. We zijn allemaal mensen, geen robots. Je krijgt sneller een band met mensen die zich met jou kunnen identificeren. Deel op Instagram eens een video en vertel waar jij mee bezig gaat die dag. *Get comfortable with being uncomfortable.* Je zult zien dat het op het begin wennen is, maar later gaat het vanzelf.

Een halve dag per week heb je al snel nodig voor het maken van content en blogs. Zeker als je je bedrijf nog aan het opbouwen bent, grotere stappen wilt maken of het gevoel hebt dat je bedrijf stagneert. Plan bewust tijd hiervoor in.



Instagram, LinkedIn, Facebook.

Jouw doelgroep zal niet op ieder kanaal te vinden zijn. Onderzoek op welke kanalen je het beste kunt posten en besteed daar consistente aandacht aan. Want we weten immers: wat aandacht krijgt, dat groeit. Tijdens mijn coaching leer ik je meerdere kanalen effectief in te zetten en gebruik te maken van contentplanning.



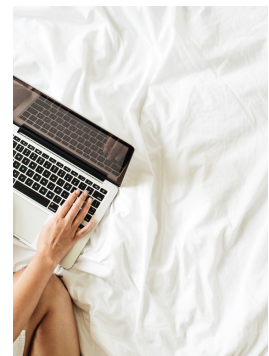
Engagement met jouw volgers

Stel jezelf open in je posts en deel dingen waar mensen op kunnen reageren. Stel je bijvoorbeeld een vraag in je story of post, dan zijn mensen eerder geneigd om antwoord te geven. Door interactie met je volgers houd je je account ook 'levend'. Reageer op comments die ze achterlaten en zorg voor interactie in de posts. Een goede connectie met je doelgroep krijg je niet zomaar, daar moet je aan werken. Tegelijkertijd levert het wel heel veel op!



Planning = key

Plan een dag in de week in om AAN jou bedrijf te werken, waarbij je dus ook aandacht besteedt aan het maken van content voor je eigen business. Dit voorkomt dat je gaat 'posten om het posten'. Denk ook aan het schrijven van waardevolle blogs voor duurzame vindbaarheid.



Zorg dat jouw feed er netjes uitziet én gebruik foto's van kwaliteit.

Canva biedt bijvoorbeeld allerlei gratis templates aan die je kunt gebruiken voor jouw socials. Zo krijg je alles gemakkelijk in dezelfde stijl en het ziet er direct een stuk professioneler uit.

Wat gaat het opleveren?

Door online zichtbaarheid kun je je klantenbinding versterken. Je kunt van een koude connectie een warme lead maken. Zorg ervoor dat mensen in 1 oogopslag op jouw feed/website kunnen zien wat jij te bieden hebt. Maak 'highlights' over jezelf en je aanbod.

Hoe meer mensen jouw product of dienst online kunnen vinden, hoe meer klanten je er aan overhoudt. Mensen hechten veel waarde aan bedrijven die hoog in de zoekmachine te vinden zijn. Jouw website moet daarom te vinden zijn voor de doelgroep van jouw business. Die vindbaarheid vergroot je door via verschillende kanalen bereikbaar te zijn.

Breng je boodschap op verschillende manieren, via verschillende content, over. Hoe vaker er wordt gezocht op jouw bedrijfsnaam hoe meer online verkeer er naar je website komt. **Mijn tip:** start met bloggen en deel waardevolle informatie waar jouw doelgroep naar op zoek is. Ik heb heel veel geleerd hierover dankzij het Become Financially Free Membership. Meer informatie hierover staat op pagina 15, maar hierbij alvast [een link naar de website](#) mocht je benieuwd zijn.

Tegenwoordig kom je niet meer uit onder het creëren van een sterk merk, zéker online.

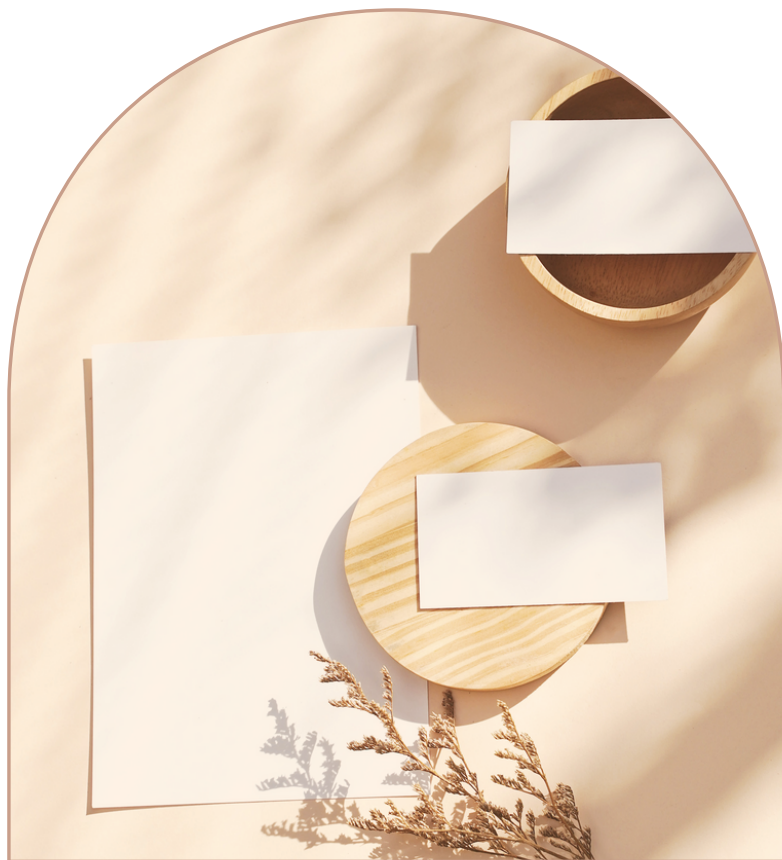
Wat je nog meer kunt doen;

- ✓ **E-mailmarketing (MailBlue/Mailtribe/ActiveCampaign)**
Verzamel e-mailadressen! Dit kan bijvoorbeeld door je doelgroep een gratis weggever aan te bieden in ruil voor het e-mailadres. Hierdoor bouw jij een lijst op die je kunt gebruiken om mailings te versturen. Ze zeggen niet voor niets 'Money is in the list'. Zij zijn je doelgroep en hebben een probleem waar jij hen mee kunt helpen. [Klik hier](#) om binnen no-time alles te leren over e-mailmarketing,
- ✓ **Je website up & running (mag ook een simpele one-pager zijn)**
Zorg dat deze duidelijk aangeeft welk probleem voor wie jij kunt oplossen. Zijn je contactgegevens duidelijk zichtbaar en verzamel jij mailadressen die jij weer voor je e-mailmarketing kunt gebruiken? Ben jij als ondernemer duidelijk in beeld? Geef relevante informatie en vergeet je 'over mij' pagina niet. Mensen doen graag zaken met mensen en willen jou leren kennen.

03 Investeren in jezelf

YOU'VE GOT TO
SPEND MONEY TO
MAKE MONEY

Investeren is altijd een spannende aangelegenheid. Als je je zuurverdiende geld en kostbare tijd ergens insteeft, is het wel zo fijn als je daar ook uiteindelijk de vruchten van kan plukken. Dus wat is dan de beste keuze? Geef jij je geld uit aan die chique winterjas, een fijn vakantiehuisje, of toch aan die prijzige opleiding?



Investeren in jezelf loont!

Wat vond ik het doodeng toen ik 'JA' zei tegen mijn allereerste coaching/opleiding. Het was een jaar traject van een Technische VA opleiding wat mij € 3000 kostte. Ik mocht het in 6 termijnen betalen en dat deed ik. Sindsdien ben ik nooit meer gestopt met het investeren van geld in mijn eigen ontwikkeling. Of het nou voor mijn bedrijf is of puur voor privé-struggles.

Toen ik eenmaal het resultaat van mijn kennis ervaarde, had ik de smaak van investeren in mezelf te pakken. Dankzij deze opleiding kon ik: én doen wat ik leuk vind én meer klanten bedienen. Want de vraag naar technische VA's was hoog, maar het aanbod was schaars. De opleiding heeft me ZOVEEL opgeleverd! Niet alleen heb ik mijn kennis op het technische gebied flink uitgebreid, ook kreeg binnen 4 weken maar liefst 3 nieuwe klanten! Daarnaast heb ik een waardevolle community waar ik terecht kan met vragen en heb ik zoveel meer geleerd over bijvoorbeeld (affiliate) marketing en passief geld verdienen. Ben jij benieuwd naar mijn (technische VA) opleiding?

[Klik hier voor meer informatie over de opleiding van Natuurlijk Online.nl.](#)

Met kortingscode INGE25 krijg je 25% korting (en INGE25FLEX voor betaling in termijnen).

Eerlijk; die € 3000 euro had ik binnen 3.5 maanden terug verdiend. Daarnaast heb ik ook geïnvesteerd in een Membership met daarin 150+ online courses over het starten én groeien van een online bedrijf, waar ik nu nog steeds dagelijks de vruchten van pluk.

Voor mij was het dus een waardevolle investering, want ik (en mijn onderneming) zijn er ontzettend hard mee gegroeid! Én, ik verdien nu meer geld door minder én slimmer te werken. Dit gun ik jou ook!



Investeren in je eigen ontwikkeling

Het is de tijd, energie en geld dat je steekt in je persoonlijke groei. Daarmee verbeter je je mentaliteit, vergroot je je vaardigheden, verbreed je je kennis en verdiep je je inzichten.

Het hoéft niet altijd iets met jouw business te maken te hebben, soms is het ook noodzakelijk om te investeren in iets persoonlijks. Een cursus Mindfulness bijvoorbeeld. Waardoor jij wellicht meer rust in je hoofd krijgt en daardoor betere keuzes kunt maken en op een andere manier in het leven gaat staan.

Investeren loont **altijd**. Wees dus nooit bang om geld uit te geven aan jezelf. Hier komt ook weer een stukje 'Money Mindset' om de hoek kijken. Als jij belemmerende overtuigingen hebt over geld, houd je onbewust geld tegen en saboteer je je eigen succes. Daarom is werken aan je money mindset een slimme stap. Ik vond het ook zó ontzettend eng om zoveel geld uit te geven aan mijn opleiding. Ik was nog maar net voor mijzelf begonnen en zoveel geld had ik nog niet.. Inmiddels heb ik al veel geleerd op het gebied van Money Mindset en daarom durf ik ook sneller geld uit te geven. Ik wéét dat ik het dubbel terug ga verdienen.

Op het aller-laatste moment melde ik mij aan voor de opleiding. I DID IT! Ik was euforisch! Ik had eindelijk mijn keuze durven maken. En juist omdat het zo'n investering was, wilde ik er alles uithalen. En dat heb ik gedaan. Het maakt niet uit of je nou een startende of ervaren VA bent, een investering gaat zich op elk niveau uitbetalen. Als jij investeert in een opleiding of coach, waarmee je jouw aanbod kunt uitbreiden waardoor je ook jouw tarieven kunt verhogen, je slimmer leert werken waardoor je uiteindelijk meer omzet behaalt. *Why the h*ll not?!*



Jouw business laten groeien door je
kennis te vergroten!

Become Financially Free Membership



Ik ben direct lid geworden van het membership van Rowena Rousseau. Vooral omdat het goedkoop is en je een compleet stappenplan met diverse ideeën krijgt om jouw online bedrijf succesvol te laten groeien. Denk aan waardevolle informatie op het gebied van: Bloggen, verdienmodellen, online producten, webshop/website bouwen, affiliate marketing etc. De videos worden wekelijks aangevuld. Je leert o.a:

- ✓ Strategieën om meer zichtbaar te zijn om een consistente cashflow te genereren;
- ✓ Manieren om minder uren te werken en meer te verdienen;
- ✓ Manieren om passief inkomen te genereren in jouw bedrijf (affiliate marketing, online producten, advertising;
- ✓ Je leert je eigen online producten te maken en te verkopen (online cursussen, abonnementen, templates, etc);
- ✓ E-mail automatiseringen in te stellen (incl. marketingcampagnes).

Hierdoor heb ik zoveel kennis opgedaan waardoor ik mijn aanbod uit kon breiden en gemakkelijker geld leerde te verdienen. En zeg nou zelf, voor €14,95 per maand, is het dan slim om dit níét te doen? Ik heb ook nog een kortingscode voor jou waarmee je 50% korting krijgt op je eerste maand!

[Klik hier voor meer informatie](#) of [om je aan te melden!](#)

50% EXTRA KORTING MET
CODE:

INGE50

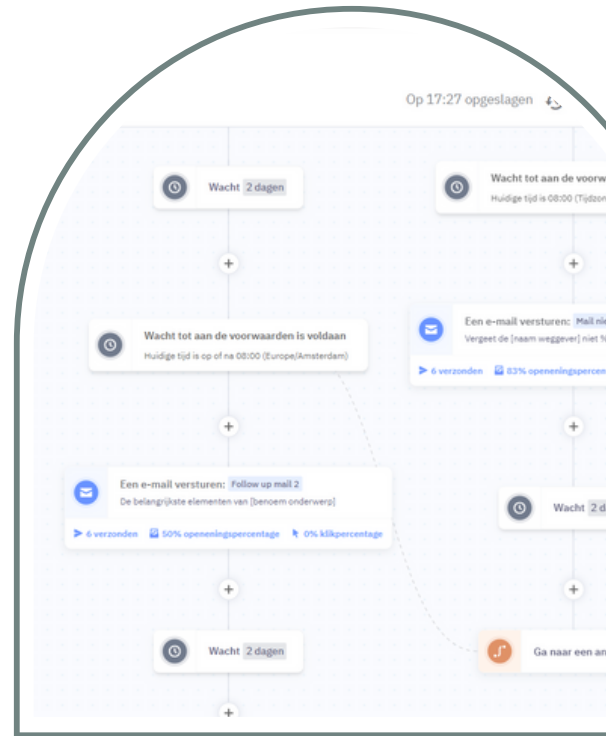
Jouw business laten groeien door je kennis te vergroten!

MailBlue/Mailtribe/ActiveCampaign

Als VA raad ik je aan om te leren werken met MailBlue. Waarom? De vraag naar VA's die processen kunnen automatiseren is groot. Bijna al mijn klanten werken met een e-mailmarketing programma. Het is een echt pluspunt als jij nieuwsbrieven kunt maken/verzenden én weet hoe je een e-mailfunnel maakt. Daarnaast is het ook belangrijk om zélf MailBlue/e-mailmarketing in te zetten. [Maak hier](#) een gratis Mailblue account aan.

Mocht je willen leren hoe e-mailmarketing werkt, stap dan in mijn [mini cursus e-mailmarketing](#).

 Gebruik kortingscode: *Email10* op de check-out en ontvang extra korting!



In slechts enkele modules leer jij, in je eigen tijd en op je eigen tempo via de online leeromgeving, hoe je jouw MailBlue account inricht, het verschil tussen een automatisering en een campagne, hoe je met lijsten en tags werkt, een weggever maakt, hoe je een automatisering/sales funnel maakt én hoe je een inschrijfformulier maakt en integreert op jouw WordPress website.

Ik beloof jou dat je slechts enkele uurtjes nodig hebt om jouw bedrijf (en/of die van je klanten) next level te tillen. Héél veel waarde dus voor een hele kleine investering. (€49). Geen ellenlange cursus, maar een mini cursus zodat je in een korte tijd grote stappen zet.

BONUS: Een kant-en-klare funnel template, The Ultimate Leadmagnet Guide én unieke kortingen (50%) op relevante programma's en een lifetime licentie van Kennis.Shop!

[Meld je aan!](#)





3

Klanten (jou laten) vinden

“

Wanneer je in één zin kunt vertellen wat je waarde is,
zorg je ervoor dat je klant precies weet waarvoor ze jou
moeten hebben.

Wat wil je gaan doen?

Voordat je aan de slag kunt met klanten is het belangrijk dat je eerst weet met wie je wilt gaan werken en welke werkzaamheden je uit wil voeren. Maar let op; er valt nog wat te zeggen over het kiezen van een niche. Er wordt gezegd dat wanneer jij je als ondernemer focust op een niche, dan specialiseer je jezelf in de behoeften van jouw doelgroep en creëer je sneller een expertstatus. Met andere woorden: je maakt niet iets dat voor iedereen is, jouw aanbod is perfect voor een geselecteerde groep die precies nodig heeft wat jij aanbiedt.

Maar, als ik zo vrij mag zijn, vind ik dat je als VA meerdere niches kunt hebben.

Ik voerde destijds als VA veel verschillende werkzaamheden uit en dat maakt mijn werk juist zo leuk! Voor de ene opdrachtgever was ik vooral een creatieve ondersteuning, zoals het maken van werkboeken en e-books, en bij de andere focuste ik mij op projectmanagement, klantenservice en social media. Als jij lekker gaat op veel kunnen en doen, doe dat dan ook vooral!

Sneller aan je eerste VA klant komen?

Tip van Flip: Ik kreeg 1 van mijn eerste opdrachten via een bureau (Vlotte Tantes). Daar is echt niks mis mee. Je verdient misschien iets minder maar het levert je veel op! Kennis, ervaring én reviews die je kunt delen. Wanneer je net begint als VA kan ik je dus zeker aanraden om bemiddelingsbureaus te volgen en lid te worden van VA Facebook groepen waarin vacatures worden gedeeld.

Met wie wil je graag werken?



Ask yourself:

- ✓ Welk soort persoon zou jij in de komende 5 jaar willen helpen?
- ✓ Welke werkzaamheden zijn voor jou makkelijk maar in hun ogen pure magie?
- ✓ Wat is jouw professionele kwaliteit in hun ogen?

Jezelf verkopen

Dat klinkt helemaal niet leuk he? Maar je hoeft niet schreeuwend achter een viskraam te staan. Verkopen kan ook leuk zijn :).

Maar hoe zorg je nou dat jouw klanten bij jou komen?

Door online te laten zien wie jij bent én wat je ze te bieden hebt! Wat belangrijk is dat je 100% jezelf bent en je niet 'mooier' voordoet dan je daadwerkelijk bent. Daarmee bedoel ik dat je niet gaat vertellen dat je zoveel ervaring hebt met X terwijl dat in werkelijkheid niet zo is. Zoals ik al eerder heb gezegd: mensen kopen van mensen. Zodra mensen zich met jou kunnen **identificeren** (zorgen voor herkenbaarheid) ga je een **band** opbouwen. Wat er uiteindelijk voor zorgt dat ze vertrouwen krijgen en mogelijk een dienst gaan afnemen.

Laten zien wie je bent en wat je doet doe je voornamelijk via je website en social media. Weet waar jouw doelgroep zich bevindt en focus je op dat platform. Ik gebruik zelf voornamelijk Instagram en LinkedIn. Je kunt later jouw kennis ook gaan delen via webinars, e-mail, of advertenties. Op jouw website en in jouw social media content duik je in de wereld van jouw klant en zij/haar vraagstukken en ga jij de oplossing bieden!

Denk aan:

- Wat is het probleem van jouw potentiële klant?
- Hoe los jij deze problemen op?
- Deel waarde. Zodat anderen van jou kunnen leren.
- Waarom zou een klant een product of dienst bij jou moeten afnemen en niet bij een ander?
- Wat zijn jouw *unique selling points*?

1

Zorg dat je een website hebt

Dit hoeft niet gelijk helemaal perfect te zijn maar zorg ervoor dat mensen in 1 oogopslag kunnen zien wie jij bent, wat je doet en hoe ze jou kunnen bereiken. Later kun je deze altijd optimaliseren.

2

Vul jouw Google Mijn Bedrijf helemaal in.

Maak jezelf *nóg* beter vindbaar en zorg ervoor dat klanten daar ook een review achterlaten.

3

Maak en deel relevante content

Wat waardevol is en 100% aansluit bij wie jij bent en wees zichtbaar. Gebruik de juiste platformen, denk na over je huisstijl en voer dit consistent door. Dit leer ik je allemaal tijdens de 1:1 coaching.

4

Mindset

*Believe you can and
you're halfway there*



Het begint met de stellige overtuiging dat jouw leven helemaal niet z'n gangetje hoeft te gaan. Je kunt zelf het heft in handen nemen en vrijwel alles voor elkaar krijgen wat je wilt.

Heel belangrijk is dat je weet waarom je wilt veranderen, want een sterke intrinsieke motivatie geeft je hersenen de boodschap om in actie te komen. Alleen dan kom je in aanraking met de stimulerende omgevingen en ervaringen die nodig zijn in deze fase van jouw persoonlijke ontwikkeling. En alleen dan groei je toe naar het leven van je dromen.

Van een fixed mindset naar een growth mindset

"Mindsets zijn alleen overtuigingen. Het zijn krachtige overtuigingen, maar het zijn gewoon je gedachten – en je gedachten kun je veranderen."



De term 'Mindset' komt oorspronkelijk uit het boek 'Mindset, the new psychology of success' van Carol S. Dweck. Een Mindset gaat over de overtuigingen die je over jouw intelligentie en kwaliteiten hebt.

Anders gezegd: hoe denk je over wat je allemaal kunt en in hoeverre denk je dat je nog kunt groeien? Als je denkt: "Ik doe dit werk al 10 jaar. Dit is wat ik kan en wie ik ben", dan heb je een Vaste (Fixed) Mindset. Je denkt dat je niet meer kunt dan wat je doet, en je gelooft ook niet dat je nog kunt veranderen.

Denk je juist dat wereld vol kansen zit en ben je ervan overtuigd dat je kunt leren wat nodig is om die kansen te benutten? Dan heb je een Groei (Growth) Mindset.

Dankzij het lezen van het boek 'Master your Mindset' kan ik nu anticiperen op negatieve gedachtes. Als jouw belemmerende gedachtes jou ook tegenhouden om je doelen na te streven, dan raad ik je aan dit boek (nogmaals) te lezen.

Hoor jij ze wel eens?

Die stemmetjes in je hoofd zoals: 'Wat als het mislukt?' of: 'Dat lukt mij vast nooit'.

Nu je het verschil kent tussen een fixed en een growth mindset, zal je jezelf eerder kunnen betrappen op deze gedachtes die typisch zijn voor jouw mindset. Dat is helemaal niet erg. Sterker nog, het is de eerste stap om je mindset te veranderen. Probeer deze gedachtes gelijk om te buigen naar bijvoorbeeld: 'Wat als het wél lukt'? Vergeet niet: Je kunt altijd weer opnieuw beginnen.

Alleen maar je fixed mindset kunnen herkennen en deze ombuigen naar een growth mindset is niet genoeg. Je zal ook echt actie moeten ondernemen.

Dat betekent dat je uitdagingen aan moet gaan, moet leren van je fouten en door moet zetten, ook als het moeilijk wordt.

Hoewel je steeds meer met een growth mindset zal denken, zal je merken dat je hier altijd aan zal moeten blijven werken.

Sommige mensen hebben een growth mindset op het gebied van carrière, maar niet op het gebied van sport bijvoorbeeld. Daarom is het belangrijk om altijd alert te blijven voor fixed mindset gedachten, om deze bewust te kunnen ombuigen en onszelf niet te beperken.



" Op het moment dat ik mijn mindset veranderde merkte ik meteen een shift in mijn energie. Ik liet mij niet langer beperken door negatieve gedachtes, ging over tot actie én ging ondernemen op mijn manier. Ik trek daarmee ook klanten aan die écht bij mij passen. "

Ga uitdagingen aan

Je zult je daardoor soms onzeker voelen en dat geeft niks. Succes of niet, alles wat je onderneemt is weer een kans om te leren. Ga je een uitdaging uit de weg, dan blijft alles waarschijnlijk bij het oude en zul je ook dezelfde resultaten krijgen.



Ga voor groei!

De kunst is om tegenslagen niet (alleen) als iets negatiefs te zien, maar het (ook) in je voordeel te laten werken. Wat heb je er van geleerd? Wat ga je de volgende keer anders aanpakken? Laat je inspireren door andere mensen uit het vak. Stel vragen en probeer te leren van anderen. Denk aan je 'Growth Mindset' ;-)



Feedback

Niet alle feedback is kritiek. En niet alle kritiek is onterecht. Kritiek is soms pijnlijk, maar wel heel waardevol. Probeer kritiek niet meteen als persoonlijke aanval of als falen te zien. Luister naar wat je klanten (of anderen) te zeggen hebben, want dit zijn voor jou meteen de aanwijzingen om je product of dienst te verbeteren (of de punten waarop je je als professional kunt ontwikkelen).



Werk & Privé

Als virtual assistant heb je vaak meerdere ballen hoog te houden. Vaak wordt het als een ideaal beroep gezien naast je gezin en andere werkzaamheden. En dat is het ook zeker, mits je de juiste balans hebt.

Het is tegenwoordig de normaalste zaak van de wereld om altijd maar 'aan' te staan. Nog even een factuur maken in de avond of je mail checken voordat je gaat slapen. Maar is dat wel zo gezond? Nou.. nee. Doordat we moeten dealen met extreem veel prikkels en verleidingen staat ons lichaam continu in de stress-stand.

Als deze stress-stand voor een lange tijd aanhoudt, zijn de gevolgen groot. Zo kun je te maken krijgen met stressklachten of zelfs een burn-out. De balans tussen werk en privé is er dus eentje die je te allen tijde wilt beschermen. Je moet er voor waken dat je geen werknemer in je eigen bedrijf wordt. Wat zijn dan de belangrijkste zaken?

1 Meerdere verdienmodellen

Ik leer ondernemers hoe ze hun bedrijf schaalbaar maken en meerdere inkomstenstromen toevoegen aan hun bestaande aanbod. Op deze manier zorg je ervoor dat je bedrijf ook door blijft draaien wanneer jij niet aan het werk bent, en daarnaast maak je jezelf niet financieel afhankelijk van je 1:1 klanten. Denk bijvoorbeeld aan het verkopen van mini-producten en affiliate marketing. [Klik hier](#) om meer te leren hierover.

2 Plan je week

Maak elke week (liefst op zondag of maandag) een weekplanning en probeer je daar zoveel mogelijk aan te houden. Natuurlijk kan het voorkomen dat jouw planning anders loopt, maar zorg er dan voor dat je je planning aanpast en de geplande taken alsnog doet. Tip van flip: Stop met multitasking. Teveel willen doen bevordert stress. Focus je op één taak.

3 Durf 'Nee' te zeggen

Wellicht ben je net als mij en wil je het liefst op elke opdracht of uitnodiging volmondig ja zeggen. Maar durf ook eens nee te zeggen. Dit is lastig, want je denkt soms dat je geen keuze hebt. Geef je grenzen aan, doe wat goed voelt. Ga ook zeker nooit je tarief verlagen om maar een opdracht te kunnen krijgen. Geloof in jezelf en je waarde! Durf ook prioriteiten te stellen. Soms moet je een gezellig avondje met vriendinnen laten gaan om die tijd te besteden aan jouw eigen business.

Balance = key

Uiteindelijk willen we allemaal een bedrijf dat voor ons werkt. Dat we voldoende tijd hebben voor de kinderen en om te rusten en te genieten. Besef goed dat jij eigen baas bent. Dit betekent dat jij niet alleen de touwtjes in handen hebt, maar óók de sleutel tot een succesvol bedrijf met de daar bijhorende balans tussen werk en privé.

Doordat ik mijn 'eigen' tijd afkader en dit duidelijk communiceer naar anderen, zorg ik ervoor dat ik op mijn werkdagen mijzelf volledig kan focussen op mijn werkzaamheden. Ik plan bewust (voldoende) tijd in voor mijn kinderen en ik voel me daardoor ook niet schuldig als ik op mijn werkdagen niet bij ze kan zijn. Omdat ik een **planning** maak werk ik gestructureerd en kan ik mijn werkzaamheden vrijwel altijd optijd afronden.

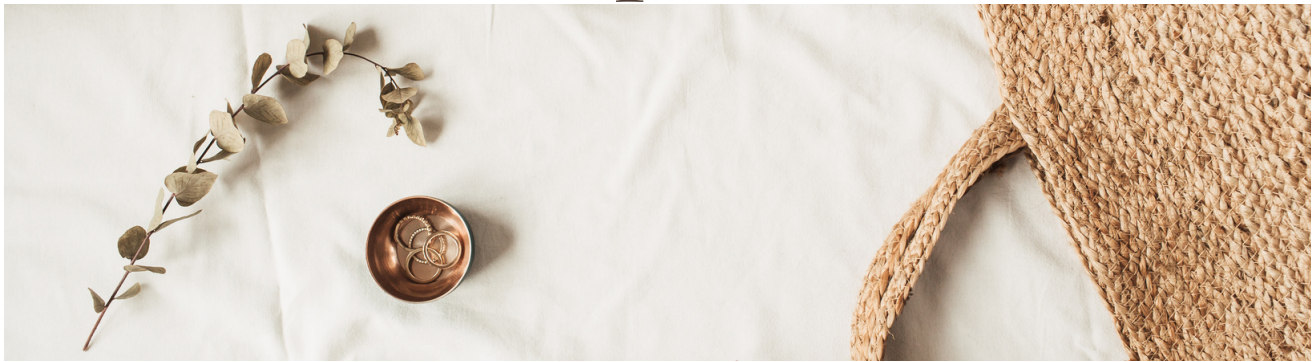
Je weet nou eenmaal niet hoe het leven loopt. Soms moet je flexibel zijn, dat hoort er nou eenmaal bij als ondernemer. Voel je niet meteen schuldig als je niet hebt kunnen doen wat je in je hoofd hebt. Je kunt het altijd opnieuw proberen. En wanneer je hier duidelijk communiceert levert dat vrijwel nooit problemen op.

Iedereen is ooit begonnen op 0. Een bedrijf moet je opbouwen en daarvoor dien je ook te investeren. Het begint met de juiste planning en keuzes maken. Wat doe je liever op een zaterdagavond: werken of lekker een wijntje drinken? Ik gok het laatste. Maar tóch dien je soms prioriteiten te stellen. Vooral op het begin is het af en toe flink aanpoten, maar hou je doelen altijd in je achterhoofd. Wees ook trots op wat je al bereikt hebt. Trakteer jezelf als je je to-do lijstje af hebt gewerkt of een doel hebt bereikt. Neem bewust tijd om stil te staan bij je eigen progressie.



"Build a life you don't need a vacation from"

Tips



Tips om jouw business naar een hoger niveau te tillen

Become Financially Free

Hét Membership om skyhigh te gaan met jouw business. Leer alles op het gebied van passief inkomen, het maken en verkopen van online producten, automatiseren, succesvol geld verdienen en nog zoveel meer voor slechts €14,95 per maand! Met deze code: Inge50 krijg je 50% korting op de eerste maand! [Klik hier voor meer informatie](#)

MailBlue

Begin vandaag nog met e-mailmarketing om jouw klantenbestand te laten groeien. Nu 14 dagen gratis! [Klik hier om het 14 dagen uit te proberen!](#) Of schaf de [cursus e-mailmarketing](#) aan voor €39 met kortingscode: Email10!

Low-offer Launch

Leer hoe je een mini-product, ook wel een low-offer genoemd, maakt en verkoopt. Op deze manier verzekeren je jezelf van dagelijkse verkopen én een doorstroom van klanten naar je vervolgaanbod. Ik leer je precies hoe dit werkt. We bepalen, maken, verkopen én monitoren je mini-product voor een lekkere extra inkomstenstroom.

📁 Gebruik kortingscode: Lol10 voor extra korting op deze cursus.

Ready to grow your business?

Je bent alweer aan het einde gekomen van deze guide. Ik hoop oprecht dat ik jou iets heb mogen leren, dat je inzicht hebt gekregen en inspiratie hebt opgedaan. Laat je mij weten welke tips en tools jij gaat toepassen? Ik ben super benieuwd waar jij over een aantal maanden staat :).

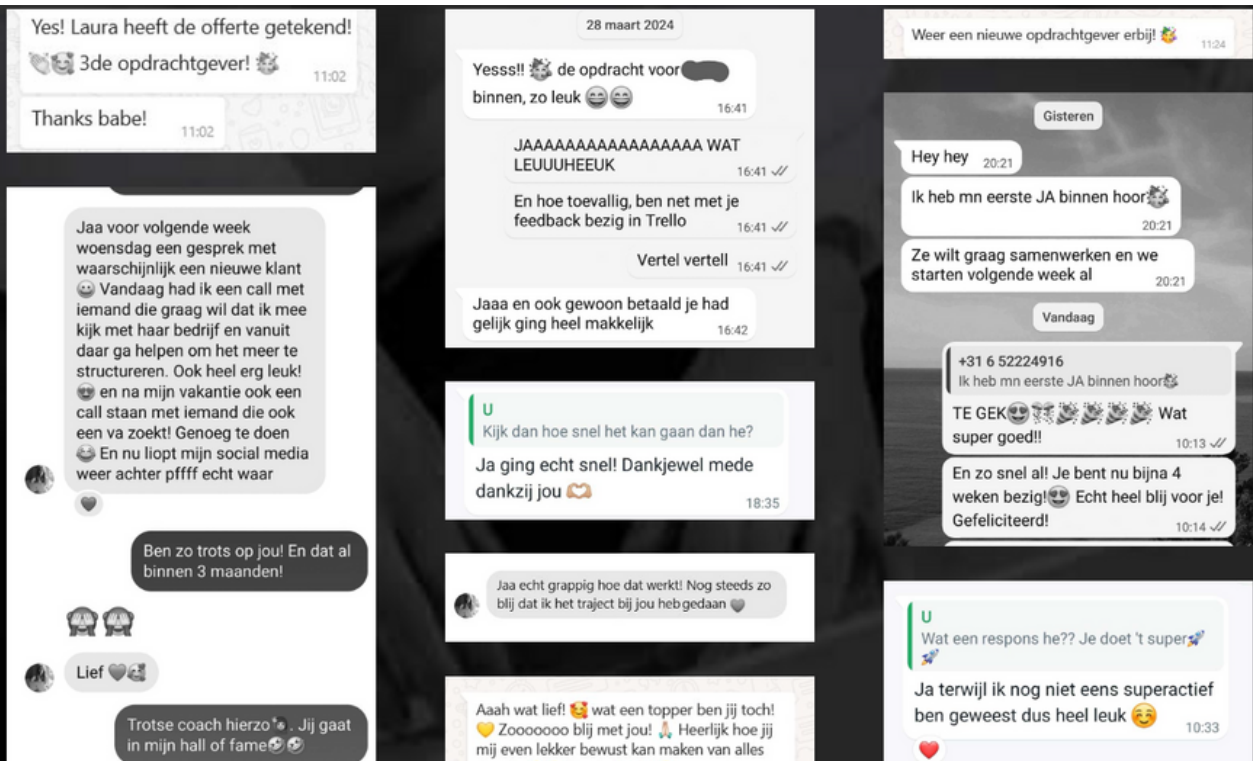
En wil je nu echt flink gas geven op je VA business dromen? Dan is mijn VA coaching traject een perfecte match. Het is een persoonlijk 1:1 traject waarin we in 2 maanden tijd jouw VA / Online business flink gaan laten groeien en opschalen.

Tot nu toe heeft elke deelnemer het coaching traject afgesloten met minimaal 2 (extra) klanten! Met dit traject komt je VA bedrijf binnen no-time in een stroomversnelling zónder dat je vastzit aan een ellenlange opleiding. In 2 maanden een succesvolle VA business, iets voor jou?

Klik dan hier voor alle informatie en reviews!

Hopelijk tot snel!

Liefs. Inge



SA
scale & automate
SA