

VAN BIJBAAN NAAR BEDRIJF

DE GEHEIMEN VAN EEN SUCCESVOLLE
MASSAGE- OF HEALINGPRAKTIJK

Namasté Café®



Coffee for the soul

GEHEIM I: DE N VAN NICHE

IF EVERYBODY IS DOING IT ONE WAY, THERE'S A GOOD CHANCE YOU CAN FIND YOUR NICHE BY GOING EXACTLY IN THE OPPOSITE DIRECTION.

- **Wat zijn de belangrijkste redenen dat je (nog) niet genoeg klanten hebt?**
- Er is veel concurrentie. Bijna iedereen doet tegenwoordig iets met lichaamswerk. En elk jaar komt daar meer concurrentie bij!
- Persoonlijke sabotage in jouw denken: beperkende gedachten die jou klein houden en waardoor je blijft struikelen over je eigen valkuilen en minder verdient dan je zou **willen en zou kunnen**.
- Het gebrek aan een goed marketingplan, een gebrek aan zichtbaarheid en een gebrek aan inzicht wie jouw ideale klant is en wat jouw niche is.
- Het doorzettingsvermogen om in deze business te blijven en persoonlijk te groeien. Velen geven op en zoeken weer een baan in loondienst.

WAT IS JOUW *NICHE*?

- *Een niche is een doelgroep, een probleem waarbij je een doelgroep helpt of een bepaalde methode, een specialisme op invalshoek, waarbij je mensen helpt.*
- Als iemand vraagt wat je doet voor je beroep, wat antwoord je dan? Ik ben masseur? Denk je dat dat blijft hangen bij die ander? Tegenwoordig is iedereen masseur/healer, yogadocent of businesscoach.
- Den Haag alleen al heeft bijna driehonderd masseurs en massagesalons! Veel masseurs hebben dan ook moeite om klanten te krijgen. Dat komt omdat ze zichzelf neerzetten als enkel 'masseur' of hooguit als 'sportmasseur' of 'holistisch masseur'. Ze onderscheiden zich niet van de rest en hun klanten weten hen dan ook niet te vinden. Ze weten niet wat hen onderscheidt van al die andere honderden sportmasseurs of holistische masseurs.
- **Een niche voor masseurs en healers**
- Het wordt een stuk makkelijker jouw ideale klant te vinden als jij je specificeert binnen een algemeen en vrij beroep. Want klanten van een sportmasseur vragen een andere benadering dan klanten van een holistisch masseur. Maar als jij een sportmasseur bent speciaal gericht op hardlopers en marathonlopers, dan onderscheid je je al en weten hardlopers en marathonlopers meteen dat ze bij jou moeten zijn. Als je dan weer gevraagd wordt wat je doet, zal dit ook eerder blijven hangen.
- Hoe voelt het voor jou als iemand zegt: 'ik ben yogadocent', of: 'ik ben yogadocent en ik geef speciaal les aan vrouwen die niet zwanger kunnen worden'?
- 'Ik ben eigenaresse van een koffiebar' of 'ik ben eigenaresse van een spirituele koffiebar'?
- 'Ik ben businesscoach' of 'ik ben businesscoach voor masseurs die hun massagepraktijk willen laten groeien'.
- Voel je het verschil?
- Denk dus goed na over wie jouw ideale klant is. Het is meestal iets wat heel dicht bij je staat. Waar je een passie voor hebt of waar je ervaring mee hebt.
- Ben je iemand die hoogsensitief is? Dan zou het wellicht heel dicht bij jezelf staan om je te richten op het geven van holistische massage voor hoogsensitieve mensen of kinderen.
-
- Doe ook niet teveel, maar specialiseer je liever, maar zorg er wel voor dat de klant iets te kiezen heeft (maar ook weer niet te veel).

JOUW IDEALE KLANT

Vul de volgende vragen eens in:

1) Is jouw ideale klant man, vrouw of beiden? Wat is de leeftijd? Wat zijn de hobby's? Wat hebben ze met elkaar gemeen?

2) Als je alles bij vraag 1 leest en ziet, wie is dan jouw ideale klant?

3) Probeer eens te voelen en te denken zoals deze klant. Waar zit het pijnpunt? Waar heeft hij/zij last van?

4) Waar vind je deze klant? Welke tijdschriften leest hij/zij? Waar doet hij/zij boodschappen? Naar welke events gaat hij/zij? Hoe is zijn/haar levensstijl?

5) Welke verlangens heeft hij/zij op het moment dat hij/zij jouw website ziet?

GEHEIM 2: DE A VAN AHA-MOMENT EN AFSTEMMEN

‘PEOPLE DON'T BUY WHAT YOU DO, THEY BUY WHY YOU DO

- Heb jij je Aha-moment gehad tijdens Geheim I van dit programma en inzicht gekregen dat het belangrijk is om een specifieke doelgroep te hebben? Dat het uitmaakt of je 'masseur' bent of 'masseur gespecialiseerd in of gericht op..'?
Een Aha moment is een moment van plotseling inzicht of van plotselinge inspiratie. De inzichten of inspiratie die je op dat moment verkrijgt zijn meestal de juiste.
- Ik krijg mijn aha-momenten meestal:
 - 1) tijdens het masseren. Het masseren van mijn klanten brengt mij in bijna net zo'n ontspanning als mijn klanten zelf zijn.
 - 2) na yoga tijdens savasana (ontspanning).
-
- Wanneer heb jij meestal jouw Aha-momenten? Benut deze momenten om inzicht te krijgen in jouw doelgroep, missie en motivatie voor het opstarten van jouw eigen massagepraktijk.
-
- Het is heel belangrijk om bij jouw eigen bedrijf duidelijk jouw missie uit te dragen.
- Om een overtuigende missie te hebben. Mensen met een overtuigende missie halen meer voldoening uit hun leven dan mensen zonder een missie en bereiken meer dan mensen zonder een missie.
- Wat is jouw missie? Heb je dit nog niet voor jezelf helder, dan is dit het moment om hier goed over na te denken en dit helder op je netvlies te krijgen.
- Waarom wil jij masseur zijn? Wat wil je ermee bereiken? Wat wil jij mensen bij jou laten ervaren?
-

- Daarbij heb je voor jezelf een motivatie nodig. Een WAAROM?
- Wat motiveert je om s'morgens op te staan en naar je massagepraktijk te gaan en te doen wat je doet? Je krijgt gegarandeerd te maken met tegenslagen en dingen die anders lopen dan je had gepland. Een duidelijk WAAROM houdt je in die tijden op de been. En onthoud: je groei ligt altijd buiten je veilige zone. Je groeit door tegenslagen. Je leert anders te denken door tegenslagen. Je leert te zoeken naar manieren om financieel voor jezelf te zorgen tijdens tegenslagen. Er moet dus wel een grote drijvende kracht achter zitten om jou op die momenten door te laten gaan.
- Als je niet weet wat je motivatie is op dit moment dan is het goed om hier nu over na te denken voordat je verder gaat. Mijn motivatie is om meer financiële vrijheid te ervaren, meer te reizen, zelf mijn koers te bepalen en aan te passen waar nodig. Te groeien in mijn bedrijf. Alleen financiële groei maakt groei in mijn bedrijf mogelijk. De dingen te doen die ik LEUK vindt, niet omdat het moet. Breng voor jezelf in kaart:

Mijn missie is	
Mijn motivatie is	

DENK NOG EVEN TERUG IN JE LEVEN.

- Op welke momenten was jij het meest gelukkig?
- Wat deed je toen?
- Als je je ogen sluit en jezelf immens gelukkig voor je ziet, wat doe je dan?
- Wanneer ben jij de beste versie van jezelf?
- Waar word je enthousiast van om over te praten?
- Waar zie jij jezelf in de toekomst?

Waar droom jij van?

Als alles mogelijk is en als je niet kon falen, wat zou je dan doen?

Misschien heb je een mooie onbezorgde jeugd gehad. Misschien ben je ooit op een mooie plek geweest waar je je intens goed hebt gevoeld. Misschien heb je je intens gelukkig gevoeld met vrienden.

Misschien word je er intens blij van als je een succesvolle massagepraktijk neerzet, waarmee je je eigen uren kan indelen en meer financiële vrijheid gaat ervaren dan wanneer je in loondienst was. Misschien wil je een nieuwe woning of heb je dringend de behoefte om een goed doel steunen.

Als je eenmaal weet wat de motivatie is waarom je iets doet, dan wordt het 'hoe' je het gaat bereiken vaak een stuk makkelijker.

AFSTEMMEN

- Als je er een gewoonte van maakt om af te stemmen op jouw dromen, dan creëert het Universum de weg ernaartoe. Afstemmen is als een radio zender zoeken. Je draait aan die knop en hoort alleen maar ruis, maar als je blijft afstemmen, dan hoor je misschien wel ineens heldere en mooie muziek. Zo is het ook met afstemmen op jouw wensen. Succesvolle mensen stemmen elke dag af op hun doelen, staan er zelfs eerder voor op om hun dromen helder te krijgen en te visualiseren. Laat het HOE los. Buig elke negatieve of beperkende gedachte die jou niet helpt om je doel te bereiken meteen om naar een positieve gedachte die jou WEL helpt.
- Focus je enkel op datgene wat jij graag wilt. Maak er een dagelijks ritueel van om jouw doelen helder te krijgen en deze te visualiseren met het gevoel erbij.

Wat wil je bereiken?

Waarom wil je dat bereiken?

Hoe voelt het als je dat bereikt hebt? Feel it real!

Wie ben je als je dat bereikt hebt?

Kleed je je anders als je dat bereikt hebt?

Welke dingen doe je als je dat bereikt hebt?

Wat doe je anders ten opzichte van nu als je dat bereikt hebt?

Kun je nu alvast de dingen doen die je zou doen als je je doel bereikt hebt?

GEHEIM 3: DE M VAN MINDSET, MONEY MINDSET & MARKETING

- Als je gewend bent om regelmatig te oefenen met afstemmen, dan is het tijd om de rest ook in lijn te krijgen. Je gedachten, je mindset in overeenkomst met je doelen, dat is manifesteren. Als je deze stappen volgt, dan komt die manifestatie, dat kan niet anders. Blijf volhouden en geef niet op zodra je even niet manifesteert wat je voor ogen had. Blijf volhouden en werken aan je mindset en dan komt dat goed.
-
- Je eerste doel is een succesvolle massage- of healing praktijk neerzetten. Je kunt niet succesvol zijn als je er zelf niet in gelooft. Je mindset is dus wel één van de eerste zaken die op orde dient te zijn. Maar... als dat nog niet zo is, dan kun je aan die mindset werken.
- Hou op met klagen, hou op met jezelf kleiner te maken en ga staan voor waar je in gelooft.
- Trek je niets aan van wat een ander van je vindt, maar luister vooral naar je eigen stem en mening.
- Om positieve dingen aan te trekken in je leven, zul je echt streng voor jezelf moeten zijn en je gedachten om moeten buigen, zodra je jezelf erop betrapt een negatieve of beperkende gedachte te hebben. Hoe menselijk het ook mag zijn en mag voelen. Aan je mindset werken is je innerlijke werk doen, elke dag. Je mindset en manifesteren houdt niet op na dit hoofdstuk, dit gaat altijd door. Als je deze weg eenmaal bent ingeslagen, dan blijf je daaraan werken, je kunt niet meer terug. Maar door je mindset en hetgeen je manifesteert groei je voortdurend en dat is precies waarom je ook hier op aarde bent. Continu progressie, continue groei. Je hebt een ijzersterke discipline nodig om je gedachten te veranderen. Gedachten houden nl. niet zo van verandering en al gauw neigen we weer naar onze oude gedachtenpatronen te gaan als het even tegenzit. Dit is precies waarom de meeste mensen afhaken om te werken aan hun mindset en met de Wet van Aantrekkingskracht. En dit is precies waarom ze er niet in slagen succes neer te zetten en weer terug gaan naar een leven als werknemer.



- Kijk ook goed naar de mensen om jou heen. Je bent namelijk het gemiddelde van de vijf mensen met wie je het meest optrekt. Zijn de mensen om jou heen de klagers en de ajiinzeikers? Is hun leven altijd moeilijk, moeilijk, moeilijk? Of zijn de mensen om jou heen de mensen van wie je energie krijgt, die je inspireren, de vechters die altijd de motivatie vinden om weer door te gaan ook al brengt het leven soms tegenslagen met zich mee?
- Kijk goed naar die mensen die al bereikt hebben wat jij wilt bereiken. Omring je met die mensen waar je blij van wordt en neem afstand van de mensen die jou omlaag trekken.
- Neem jouw emotionele patroon onder de loep:
- Ben jij overwegend boos om alles? Boos op de dame achter de kassa, boos in het verkeer, boos op mensen, vriendinnen etc.?
- Ben jij overwegend verdrietig en voel je je vaak slachtoffer van elke situatie?
- Wordt jij regelmatig gekwetst door mensen en voel je je niet bepaald in je kracht staan?
- Ben jij regelmatig angstig voor alles wat er al (dan niet) gaat gebeuren in jouw leven?

- Heb jij jouw emotionele patroon gevonden? Zoek dan naar het tegenovergestelde woord en vervang elke gedachte met jouw emotionele patroon door jouw nieuwe woord. Bijvoorbeeld:
- angstig, onzeker vol vertrouwen, vastberaden
- verdrietig blij
- boos mededogen
- ongeduldig geduldig
- geïrriteerd verdraagzaam
- gefrustreerd rustig
- schuldig genieten
- Bijvoorbeeld: ik voel me altijd boos vervang je door: ik voel me altijd vol mededogen.
- Ik voel me altijd angstig- ik voel me altijd vol vertrouwen.
- Ik voel me onzeker- ik voel me vastberaden.
-
- Iedere keer als je jezelf er weer op betrapt dat je (onbewust) weer een beperkende gedachte over jezelf hebt, waardoor je weer in je jouw bekende emotionele patroon zit, vervang die gedachte dan onmiddellijk.

KWALITEITEN



Wat zijn jouw kwaliteiten?
Waar ben je goed in? Daar hebben we vaak een blinde vlek. Vraag minimaal vijf mensen in je omgeving om drie kwaliteiten van jou te noemen. Al deze kwaliteiten/eigenschappen schrijf je in een Word Cloud.



<https://tagul.com/>
<https://www.jasondavies.com/wordcloud/>
<http://www.wordle.net/>



Wordcloud

Vraag vijf tot tien mensen om je heen/klanten/vrienden/zakenpartners of ze drie woorden/eigenschappen/kwaliteiten over jou willen noemen zodat je er een wordcloud van kunt maken.

Dit kan via:

<http://www.woordwolk.nl/>
<https://worditout.com>



(Schrijf alle antwoorden in het programma. Ook alle dubbele).

MONEY MINDSET

- Veel mensen en zeker lichtwerkers, masseurs en healers hebben een blokkade op het ontvangen van geld. Want... geld verdienen is toch niet spiritueel? De gave om te masseren of te healen, die hebben we toch gekregen, daar kunnen we toch niet zomaar geld voor vragen? Dit zijn dus allemaal geldblokkades. Mijn motto is altijd: bied waarde voor het geld. Welke waarde vertegenwoordigt jouw dienst? Wat zou jij zelf voor jouw dienst uitgeven?
- Denk maar zo: ook bij jou moeten de rekeningen betaald worden, dus je kunt niet gratis werken.
- Jij investeert in opleidingen en cursussen en je hebt een ROI (return on investment) nodig. Je moet je investeringen terugverdienen. Het wordt dus hoog tijd om jouw geldblokkades te transformeren om geld te laten stromen zodat jij moeiteloos geld kunt ontvangen.



- **Vergeef je ouders voor de beperkende overtuigingen die ze jou hebben meegegeven.**
- Je hebt het als kind vaak gehoord: 'Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg'. Of 'Je moet hard werken om ergens te komen'. Toch zijn deze overtuigingen niet meer dan beperkende overtuigingen die je tegenhouden om geld te laten stromen. Vergeef je ouders hiervoor en werk aan nieuwe overtuigingen zoals: 'Er is genoeg geld in deze wereld, ook voor mij, het stroomt vanzelf mijn kant op'. 'Ik mag geld ontvangen en genieten en het is goed voor mij om veel geld te verdienen zodat ik mijn bedrijf kan laten groeien'. 'Het is goed voor mij om veel geld te verdienen zodat ik beter kan ontspannen en meer kan betekenen voor mijn klanten'.
- **Verander je geld verhaal.**
- Let goed op de uitspraken die jij constant doet rondom geld. Bijvoorbeeld: 'Het is crisis'. 'Er is teveel concurrentie'. Alles, maar dan ook alles wat jij denkt en uitspreekt is mindset. Zodra jij jouw overtuiging verandert, verandert de wereld om jou heen. Dus verander ook jouw geld verhaal. Ook in crisistijden zijn er nog steeds bedrijven die winstgevend zijn. Ook in een hevig concurrerende markt zijn er nog steeds bedrijven die het heel goed doen en groeien. Wat is jouw geldverhaal? Want vertel jij jezelf continu? Is geld voor jou goed of slecht? Is geld verdienen voor jou moeilijk of makkelijk?
Verander het. Schrijf het op, lees het over en over en spreek het hardop uit

- **Open je gedachtes voor oneindige mogelijkheden.**
- Ook in de massagebusiness zijn er eindeloze manieren om geld te verdienen dan alleen maar door te masseren. Je hoeft alleen maar je blik te verruimen om dat te zien. Je kunt producten verkopen in je praktijk. Je kunt je ruimte verhuren op momenten dat jij niet masseert, zodat er toch nog inkomsten binnenkomen. Je kunt workshops of cursussen geven. Je kunt je laten inhuren door bedrijven voor bijvoorbeeld een personeelsverwendag. Er is zoveel mogelijk, als je de creativiteit van je gedachtes maar gebruikt en je geest opent voor de mogelijkheden.
- **Wees dankbaar**
- Waar je aandacht aan geeft groeit. Waar je dankbaar voor bent, daar krijg je meer van. Wees dus dankbaar voor elke klant en voor elke klant die weer terugkomt.
- **Feel it Real**
- Hoe voel je je als je het eindresultaat hebt bereikt? Focus je daarop. Niet op de weg ernaartoe, want ongemerkt maak je deze te gecompliceerd met je denken. Voel alleen het eindresultaat en gebruik de kracht van je verbeelding om te voelen hoe dat voelt! Word de persoon die al bereikt heeft wat je wilt bereiken!

- **Maak ruimte**
- Wanneer je praktijkruimte, je huis en je gedachtes vol zijn met troep en rommel, maak je geen ruimte om geld jouw leven binnen te laten stromen. Ruim je huis op en gooi weg, geef weg of verkoop wat je niet meer nodig hebt. Doe waar je blij van wordt en waar je niet meer blij van wordt of wat niet stroomt, stop daarmee. Wordt op die manier een trechter voor het goede in jouw leven.
- **Stop met jezelf schuldig te voelen en ken je waarde**
- Weet wat je waard bent en lever die waarde dan ook. Totdat je weet wat je waard bent, zul je je waarschijnlijk schuldig voelen als je geld ontvangt. Niemand, maar dan ook niemand heeft hier baat bij. Als je beseft dat je dat ook waard bent, dan ontvang je het met dankbaarheid en liefde. Je bent niet op deze aarde gezet om door te blijven sukkelen en in armoede te leven. Je bent op de wereld gezet om iets groots te brengen, om te delen, om te groeien en te creëren!
- **Neem kleine stapjes om overvloed te creëren in je leven**
- Overvloed is een gevoel. Er staat niets in de weg om er lekker op los te dagdromen en te visualiseren en het gevoel van overvloed te creëren in jouw gedachten.
Overvloed betekent: genoeg van alles, gezondheid en liefde.
Overvloed voelen = overvloed aantrekken.
Met kleine dingen kun je dat gevoel bereiken: een warm bad, schone lakens, een wijntje en een goed boek, een dinertje voor vrienden koken, jezelf trakteren op een heerlijke kop koffie na een stevige wandeling!
Als jij een gevoel van overvloed afgeeft, dan zal het Universum jou steeds meer overvloed geven.

- Maak een lijstje van jouw doelen. Begin met kleine stapjes, kleine doelen. Hoe makkelijker je dit manifesteert, hoe meer vertrouwen je krijgt. En hoe meer vertrouwen je krijgt, hoe makkelijker je manifesteert. Alles is mindset. Je kunt alles bereiken, zolang je het maar zelf gelooft en zolang met maar logisch voelt. Begin met een stap en ga dan verder met een logische stap verder.
- Dat is de makkelijkste weg.
- Maak een vision board om jouw manifestaties kracht bij te zetten. Plak wat mooie plaatjes of foto's van hetgeen je wilt bereiken op een groot vel papier en hang het op daar waar je het regelmatig kunt zien of plak het in een mooi notitieboek, waar je regelmatig in kijkt.
- Plak het niet helemaal vol, zodat er geen ruimte meer overblijft, want dat maakt het chaotisch en dan trek je ook chaotische resultaten aan.
-
- **Gebruik de kracht van het gesproken woord. Wat je uitspreekt trek je aan.**
- Affirmeer elke dag met krachtige en positieve woorden waarbij jij je goed voelt en wat je graag uitspreekt. Het moet je blij maken.
- Zeg bijvoorbeeld hardop dingen zoals:
- ik heb een succesvolle massagepraktijk.
- ik ben een geldmagneet.
- geld komt op makkelijke wijze naar me toe.
- er zijn genoeg klanten in Den Haag/Rotterdam/Den Helder etc., ook voor mij, ze komen nu vanzelf naar me toe en ze blijven terugkomen!
- Hoe vaker jij positieve woorden uitspreekt, hoe meer dit als een tweede natuur voelt en hoe meer je er zelf in gaat geloven! Vertrouwen en een diep innerlijk geloof zijn de sleutelwoorden tot manifestatie.
- Let ook goed op je gedachten. Zodra je jezelf betrapt op klagen, negatief denken etc. buig het dan meteen om.
- Neem actie in de richting die je wilt bereiken. Op een dag zul je die persoon zijn die je nu wenst te zijn, maar dat gebeurt alleen maar als jij actie onderneemt.
-

MARKETING

EEN DOEL IS EEN DROOM MET EEN DEADLINE.

- Marketing doe je niet alleen wanneer je bedrijf niet meer stroomt, maar doe je altijd.
- Om naamsbekendheid te werven en naamsbekendheid te behouden zul je een marketingplan moeten maken. Bepaal allereerst het budget wat je aan marketing wilt uitgeven. Wie is je klant en hoe ga je deze klant bereiken? Wat ga je doen om meer klanten te genereren? Denk breed en diep. Schrijf een plan en maak een jaarplanning met wat je aan marketing gaat doen per kwartaal en de kosten die je denkt te maken. Denk hierbij aan website, bordje voor praktijkruimte, flyers, betaalde Facebook-adds en eventuele Google Adwords adds. Zo hou je voor jezelf een richtlijn aan en kun je het later ook niet meer vergeten. Maak een eenvoudig marketingplan en een jaarplanning. Naar wens kun je dan ook nog een maand of weekplanning maken. Zie hieronder een voorbeeld van een jaarplanning. Marketing doe je niet alleen wanneer je bedrijf niet meer stroomt, marketing doe je vantevoren en doe je altijd. Hoe gaat jouw bedrijf zich in de komende jaren ontwikkelen? Neem dit mee in je marketingplan. Wat is je strategie? Neem dit mee in je marketingplan. Wat wordt je verdienmodel?
- Genereer je al je boekingen zelf of neem je een boekingssite in de arm die voor jou ook boekingen genereert?

- Welke massage of healing wordt straks het meest geboekt? Heb je een low end product, een mid-end en een high-end? Dat wil zeggen een instappertje (korte massage), een massage of healing van een half uur (mid-end) en een massage van een uur, luxe VIP-behandeling. combi-deal of workshop (high-end).
- In de loop van de tijd ontdek je wat wel goed loopt en wat niet. Ga niet méér energie steken in wat niet loopt, maar steek meer energie in wat wel loopt. Herhaal je succesvolle acties en verbeter deze waar je kunt.
-
- In het volgende hoofdstuk bij het onderdeel 'aanwezig zijn' vind je verschillende kanalen voor jouw verkoop.

Marketingplanning voorbeeld

Actie	Januari	Februari	Maart	April	Mei	juni
	Flyeren	Beurs		flyeren	beurs	Vaderdag-actie
	winteractie	Facebook-actie		Paasactie	Moederdag-actie	Examen/studentenactie
		Valentijns-actie				
	Juli	Augustus	September	Oktober	November	december
	zomeractie	flyeren	beurs			sinterklaasactie
						Kerstactie

GEHEIM 4: DE A VAN AANWEZIG ZIJN EN ANKEREN

- **Aanwezig zijn**
- Nu is het tijd om in **actie** te komen. Zet de volgende punten op jouw to-do-lijst:
 - 1) Claim de domeinnaam die je graag wilt gaan gebruiken en begin aan een website of laat het doen. Zorg voor een e-mail adres
 - 2) Kies voor een mooi logo en begin met het schrijven van de tekst voor de website.
 - 3) Maak een zakelijke facebookpagina aan, een Instagram account en een Twitter account.
 - 4) Pas je LinkedIn-profiel vast aan.
 - 5) Sla de e-mail adressen van jouw klanten op en laat mensen zich inschrijven voor jouw nieuwsbrief, zodat je kosteloos eventuele acties kunt verspreiden.
- **Start before you're ready**, laat de wereld vast zien dat jij er bent. Als jij jezelf niet zichtbaar maakt, kunnen mensen jou ook niet bereiken. Wat doe jij? Kun je in één zin uitleggen wat je doet?
- Bij mij is het: Ik heb Namasté Café, een totaalconcept van horeca, massage, winkel en activiteiten.
- Er is **betaalde aanwezigheid**, denk hierbij aan website en Google Adwords, gesponsorde Facebookberichten.
- Er is ook **onbetaalde aanwezigheid** zoals bloggen, vloggen, Facebookberichten, Twitterberichtjes, foto's op Instagram.
- Maak straks van beiden gebruik.
- Een zakelijke facebookpagina is zo aangemaakt, dan zet je jezelf vast in de markt. Nodig vrienden uit om je pagina te 'liken'.
- Als alles gedaan is is er betaalde aanwezigheid. Je kunt om je bedrijf te boosten met de juiste zoekwoorden, (die ook in je tekst terug moeten komen) beter gevonden worden met een Google Adwords- campagne of met een gesponsord Facebookbericht.

FACEBOOK

- Zorg vast voor zoveel mogelijk volgers op Facebook. Hoe meer mensen jouw praktijk 'liken' hoe meer mensen jouw acties zullen zien. Sommige bedrijven hebben tegenwoordig alleen maar een Facebook-pagina en geen website meer, maar toch is het aan te bevelen wel een website te hebben voor meer zichtbaarheid.
- Zorg voor regelmatige, maar ook waardevolle content. Als jouw content enkel bestaat uit reclame en advertenties, dan zullen mensen snel afhaken. Zorg dus voor een variatie in jouw facebookposts: iets **wetenswaardigs** over healing of massage (leerzaam), iets **grappigs**, een mooie quote (**inspiratie**), een tip etc. Met speciale dagen kun je ook speciale acties doen zoals met Moederdag, Vaderdag, Kerst, Sinterklaas, Zomer, examentijd voor studenten etc. Het beste geef je geen korting op jouw behandelingen, want dan gaan mensen daaraan wennen en daarop wachten. Maar het beste geef je een bonus bij je massage, zoals een gratis cremetje of een zakje met losse thee of 10 minuten extra of iets dergelijks.



- **E-maillijst**
- Zorg dat jouw e-maillijst groeit. Als je nieuwbrieven gaat versturen, zorg dan voor hetzelfde format en zorg ook dat je iets te melden hebt, zodat mensen zich niet gaan irriteren en af gaan melden van jouw nieuwsbrief. Meld het als je ergens op een beurs staat of als er een actie is. Meld het als je weer een nieuwe vorm van massage of healing hebt geleerd.
- **Boekingssites**

Om je bedrijf lekker op te starten is het de moeite waard Je betaalt hier misschien wel commissie over, maar je bereikt wel veel meer mensen. Het is dus de moeite waard om dit te overwegen om meer boekingen te genereren. (Treatwell).
- **Voordeelsites**
- Er zijn verschillende voordeelsites waar je een speciale actie aan kunt bieden. Doe dit niet met je standaard massages. De praktijk leert dat het type klant wat hierop afkomt, alleen op koopjes jaagt en daarna niet meer de normale prijs wil betalen. Je kunt dit eventueel wel overwegen voor 'high end products', dus je meest dure behandelingen die niet standaard zijn.

WEBSITE

- Een website hoeft in eerste instantie niet 'flashy' te zijn, maar gewoon praktisch. Dit hoeft niet meteen veel geld te kosten, als alles er maar op staat met wat mooi beeldmateriaal. Als je straks meer budget hebt, kun je altijd nog je website vernieuwen. Als je de juiste zoekwoorden verwerkt in je tekst dan zorg je ervoor dat Google jou beter vindt. Denk hierbij aan woorden: massage Den Haag (of jouw woonplaats), massage Zeeheldenkwartier en je specialisme reiki Den Haag, shiatsu massage Den Haag, lomi lomi massage Den Haag etc.
- Je website heeft minimaal een homepage, waar je zorgt voor een goede pitch. Waar help jij mensen echt mee? Zorg voor een goede foto van jezelf. Mensen willen graag weten door wie ze behandeld worden. Je diensten, je tarieven en de contactgegevens van je praktijk (adres, openingstijden/dagen etc, bereikbaarheid, hoe zit het met parkeren e.d.?) moeten er ook op staan. Zorg verder voor mooie sfeerfoto's van je praktijkruimte of een foto van jou bezig met een klant. Misschien wil één van je vriendinnen best even poseren. Verzamel recensies en deel deze eveneens op je site.
- In deze tijden is een online boekingstool een 'must'.

MAAK EEN SALESPAGINA AAN OP JE WEBSITE

- Met de juiste woorden op je salespagina, trek je meteen de juiste klant. Beschrijf op de salespagina wat die klant voelt voordat hij bij jou is geweest. De klant moet zich erin herkennen. Bijvoorbeeld?
- Kom je ook zo vaak uitgeblust uit je werk?
- Zit je laag in je energie?
- Etc.
- Etc.
- Beschrijf daarna wat jij te bieden hebt en hoe die klant zich dan zou kunnen voelen.
- Bijvoorbeeld:
Hoe zou het zijn als je weer een goede nachtrust hebt?
- Als de spanning weer uit je nek en schouders is?
- Als jij weer lekkerder in je vel zit?
- Etc.
- Etc.
- Zet daarna ook meteen erbij hoe klanten kunnen boeken of een boekingsknop naar jouw online agenda. Maak gebruik van de marketingtool **AIDA: Attention, Interest, Desire, Action**.
- Zorg dat je de aandacht hebt van de klant, dat je zijn/haar interesse wekt, dat er een verlangen wordt opgewekt en dat de klant tot actie overgaat. Dat doe je dus op je salespagina.

- **Links uitwisselen**
- Je kunt met collega masseurs of met bedrijven die jou versterken kijken of je links uit kunt wisselen (alhoewel enigszins achterhaald) om beter gevonden te worden in Google.
- **Betaalde links plaatsen op verzamelwebsites**
- Bij de opstart van je bedrijf of als je boekingen stagneren, dan kan het ook helpen om een betaalde link te plaatsen op een verzamelwebsite. Als jij zelf google't op massage of jouw specialisme in jouw buurt, welke sites komen er dan als eerste naar voren? Kun je hierop eventueel adverteren?
- **Flyers**
- Laat een goede opvallende flyer drukken bij bijvoorbeeld Drukwerkdeal. Het beste neem je meteen 1000 stuks, dat is het voordeligst. Verspreid deze flyers bij jou in de buurt, bij supermarkt, bij EkoPlaza, bij de Bibliotheek, bij wachtkamers van artsen, tandartsen, restaurants. Let op: veel bedrijven werken met flyers alleen o.b.v. uitwisseling. Dat is ook wel zo eerlijk. Zet dus eventueel ook een rekje met flyers van anderen in jouw praktijk neer. Bij de huis-aan-huis bladen bestaat soms ook de mogelijkheid om betaald een flyer mee te laten geven. Dit kan een goed idee zijn bij de start van jouw praktijk.

- **Strippenkaarten**

- Een strippenkaart kan bij de start van je bedrijf een goede manier zijn om klanten terug te laten komen en ze worden ervoor beloond met een goede prijs als ze meteen voor drie of vijf keer boeken. Laat klanten dan ook meteen vooruitbetalen en beloon ze met een goede korting.

Het moet natuurlijk wel de moeite waard zijn om zo'n strippenkaart aan te schaffen.

Het risico ligt natuurlijk bij de klant.

- **Spaarkaarten**

- Een spaarkkaart kan bij de start van je bedrijf een goede manier zijn om klanten terug te laten komen en ze worden ervoor beloond met een korting als ze bijvoorbeeld vijf keer zijn geweest. Nederlanders zijn gek op sparen. Zo komt de klant weer terug, zonder dat hij risico heeft. Hij betaalt niet vooruit.

- **Aangesloten zijn bij een beroepsvereniging.**

- Het hoeft niet, maar het kan zich lonen om je aan te sluiten bij een beroepsvereniging zodat jouw klanten eventuele kosten kunnen declareren bij hun verzekering.
- Ik heb er persoonlijk geen gebruik van gemaakt, omdat ik masseer voor ontspanning en niet zozeer medisch, maar dat is een keuze die je maakt. Het kan jouw praktijk extra klanten brengen indien je je aansluit bij een beroepsvereniging.

- **Instagram**

Instagram is nu 'hot'. Het wordt vooral gebruikt door jonge mensen. Zij posten veel mooie foto's met hastags.

Deze hastags kun je gebruiken om te zoeken. Vergeet vooral niet gebruik te maken van de IG stories.

Dit zijn de meest voorkomende hashtags voor massage:

- #massage #massagetherapy #massagetime #massageoil #massagelife #massagetherapist #massageneeded

ANKEREN

- Het ankeren zit 'm in het doen van dagelijkse bezigheden die geld genereren. IGA's genoemd. Inkomens Generende Activiteiten. Daarmee veranker je je bedrijf. Als je elke dag stappen zet in je bedrijf, dan bereik je meer en sneller succes dan wanneer je een dag heel veel doet en de andere
- Bijvoorbeeld: elke maandag over je Facebook posts inplannen (je kunt deze in Facebook vooruitplannen).
- Elke dag de bezoekersaantallen op je website checken. Hoe komen mensen op je website? Kun je dit tracken? Kun je een bepaald kanaal versterken?
- Elke dag je positieve affirmaties doen.
- Regelmatig bijscholingen of een nieuwe techniek leren. Nieuw aanbod creëren binnen je bestaande aanbod. Denk hierbij aan een combinatie van twee massages, of een combi van massage en healing of misschien sluit je wel een deal met de schoonheidsspecialiste en krijgen klanten van haar na een behandeling korting bij jou of andersom. Wees ludiek en wees anders. Alleen met onderscheidend te zijn slaag je in een concurrerende markt.
- Leer van succesvolle bedrijven of mensen in de buurt. Wat doen zij waar jij van kan leren? Dat betekent niet dat je een copycat moet zijn of je moet laten leiden door anderen, maar dat je op jouw eigen manier vorm geeft terwijl je inspiratie op doet bij een ander. Van I.G.A.'s ga je op den duur over naar O.V.A.'s: Omzet Verhogende Activiteiten. Wat zou je kunnen doen om je omzet te verhogen?

OVA'S- OMZETVERHOGENDE ACTIVITEITEN

- Wat zou je kunnen doen om je omzet te verhogen?
- *Schrijf het hier op:*

GEHEIM 5: DE S VAN STRATEGIE

- Nu wordt het tijd om je sales binnen te gaan halen en klanten te gaan boeken. Onthoud goed: er zijn **genoeg klanten voor iedereen**, ook in een zwaar concurrerende markt. Alles is mindset.
- Zolang jij je maar genoeg specificeert, dit duidelijk naar buiten brengt, goed vindbaar bent en je waarde duidelijk maakt, dan zul je klanten aantrekken.
- Gebruik de marketingtools die beschikbaar zijn, roep dat je er bent en hoppa... aan de slag met je eerste klanten!
- Vraag je eerste klanten/vriendinnen/familie om feedback of om een recensie te schrijven en plaats deze op je website.
-
- Wat is je strategie? Hoe ga je te werk? Wat is jouw werkterrein? Hoe ga je bereiken wat je wilt bereiken? Houd per jaar goed bij wanneer je succes had en wat daar voor nodig was. Welke acties waren succesvol en zou je nog eens kunnen herhalen?

Maak voor jezelf een SWOT- analyse, waarbij je de sterktes en zwaktes binnen je bedrijf en de kansen en bedreigingen neerzet en voor jezelf helder hebt.

De sterktes en zwaktes zijn intern, dus binnen je bedrijf, de kansen en bedreigingen zijn buiten je bedrijf.

SWOT-ANALYSE

- **Voorbeeld SWOT**

Strengths=intern

Weaknesses=intern

Opportunities=extern

Threats=extern

Strengths Lage investeringen Onderscheidend aanbod Groot netwerk Praktijkruimte aan huis, geen huurkosten	Weaknesses Weinig naamsbekendheid Laag opstartbudget Geen vervanging bij ziekte
Opportunities Participatie aan beurzen om naamsbekendheid te vergroten Massage voor bedrijven aanbieden op regelmatige basis Professionele praktijkruimte huren/delen om meer mensen te bereiken	Threats Opkomende concurrentie Veranderende marktomstandigheden (mensen minder te besteden)

BUSINESSPLAN

- Maak tevens voor jezelf een goed businessplan, waarin je **alle mogelijkheden** om geld te creëren binnen je massage- of healingpraktijk voor jezelf onderzoekt en uitwerkt. Maak een prognose van de omzet en winst die je denkt te behalen. Soms bedenkt je iets, wat je later weer vergeet, dus het is goed om je businessplan regelmatig even terug te lezen om er zeker van te zijn dat je niets vergeet of over het hoofd ziet. Dan nog kan het gebeuren dat de dingen anders uitpakken dan je in eerste instantie had gedacht en dat je je strategie moet aanpassen. Ga daarheen naar wat licht voor je voelt.

Neem (desnoods gefaseerd) afstand van wat zwaar voor je voelt. Een goede graadmeter voor mij is altijd: krijg ik er energie van of krijg ik er minder energie van? Of kost het me misschien energie? Het fijne van eigen baas zijn is dat je je strategie altijd kunt aanpassen als je merkt dat iets voor jou niet werkt! Het hoeft niet altijd zo te zijn dat je zaken rigoreus moet aanpassen, maar soms is een kleine aanpassing al voldoende. Een nieuwe samenwerkingspartner of een nieuwe link op een verzamelwebsite kan al wonderen doen.

SUCCES

SUCCES ZIT 'M IN DAGELIJKSE ROUTINE.

- Hierbij een aantal gewoontes die ik zelf doe om succesvol te zijn:
- Ik stel doelen en die schrijf ik op. Het duurt gemiddeld veertig dagen voordat een affirmatie in je onderbewustzijn wordt opgeslagen. Schrijf jouw doelen dus veertig dagen achter elkaar op alsof het al zo is. Bijvoorbeeld: ik verdien ... euro per maand. Ik betaal met gemak al mijn rekeningen. Ik heb altijd genoeg klanten en trek alleen maar leuke klanten aan.
- Lees boeken of kijk youtube filmpjes van succesvolle mensen om geïnspireerd te blijven, maar let erop dat je niet alleen blijft lezen maar hun gewoontes ook gaat toepassen.
- Blijf investeren in jouw eigen rust en gezondheid. Alleen dan kun je daadwerkelijk iets betekenen voor anderen.
- Blijf investeren in jezelf door iedere keer weer iets nieuws te leren en je te blijven ontwikkelen.
- Laat je niet afleiden door wat anderen (concurrentie) om je heen doen. Blijf bij jezelf en blijf je eigen pad volgen. Dit is één van de redenen waarom ik geen pagina's van concurrentie in de gaten hou. Ik blijf bij mezelf en vertrouw op mijn eigen kracht.
- Blijf investeren in je bedrijf. Als je niet durft te investeren kun je ook niet groeien. Door waar je kan te investeren in nieuwe spullen, betaalt het zich vaak als vanzelf weer terug.
- En... succes is geen toeval! Succes is gepland:-)

GEHEIM 6: TIJDSINDELING BALANS TUSSEN WERK EN PRIVÉ.

*‘EITHER YOU RUN
THE DAY, OR THE
DAY RUNS YOU’*

- Zorg voor een goede balans tussen werk en privé. Om goed te kunnen geven (en je geeft veel als masseur/healer) moet je ook goed voor jezelf zorgen en regelmatig de batterij opladen, want anders heb je niets te geven. Niemand wil graag gemasseerd worden door iemand die energetisch niet in balans is en er afgepeigerd uitziet.
- Als je overdag masseert, masseer dan s'avonds niet en verhuur eventueel je ruimte s'avonds, zodat er toch nog wat inkomsten binnen komen, maar alleen passief, zonder dat jij er al te veel moeite voor moet doen. Masseer je s'avonds, zorg dan voor voldoende pauze overdag en begin je werkdag dan wat later in de middag.
- Ervaring (yes, mijn eigen ervaring!) heeft me geleerd dat van langer en harder werken ik absoluut niet rijker ben geworden. **Meer en langer werken levert dus niet meer op.**
- Sterker nog, hoe harder ik werkte, hoe minder energie ik had en hoe meer ik achter de feiten aanliep als het aankwam op het betalen van mijn rekeningen. Ik werkte me suf, maakte lange dagen en hield nog maar net mijn hoofd boven water. En dat hoor ik van meer mensen.
- Geen energiebuffer hebben, is dikwijls ook geen geldbuffer hebben. Dit hangt op een mysterieuze manier samen omdat geld energie is.



- Dus werk niet door totdat je helemaal leeg bent als het op energie aankomt, maar stop op tijd en schenk dat laatste beetje energie aan jezelf. Je zult merken dat als jij fit bent, dat je genoeg afspraken hebt en dat jouw afspraken komen, gewoon tijdens jouw openingsuren. Je omzet daalt niet wanneer jij goed voor jezelf zorgt en jezelf niet overwerkt.
- Als jij moe bent en geen energie hebt, dan voelen mensen dat op een onzichtbare manier en zullen de afspraken uitblijven.
- Stel je hebt 100% energie voor de dag. Ga dan niet door tot 120%, maar stop op 80% van je energie en investeer de laatste 20% in jezelf. Hoe fitter en uitgeruster jij bent, hoe beter jij zal functioneren en hoe beter de energie, je geld en je klantenstroom kan stromen.
-
- Natuurlijk heb je in deze business altijd te maken met pieken en dalen. Zo zal de zomer doorgaans wat rustiger zijn omdat mensen meer naar buiten keren en, erop uitgaan en minder tijd aan hun lichaam en geest besteden. Zodra het weer koeler wordt keren mensen meer naar binnen en besteden meer tijd en aandacht aan zichzelf en zullen dan ook sneller een massage boeken. Een goede balans valt en staat met een goede planning.
-

- Plan dus dagelijks/wekelijks/maandelijks naast je afspraken:
- je positieve affirmaties
- je richten op je doelen
- je facebookposts, blogposts en nieuwsbrieven voorbereiden en uitzetten
- het bijhouden van je website
- je flyers verspreiden
- je netwerkbijeenkomsten, Open- Coffees e.d. Om je te verbinden met andere collega ondernemers.
- Je pauzes! Genoeg rust nemen tussen je massages door en goed blijven aarden door ook wat te eten/drinken tussen je massages- en healings door.

GEHEIM 7: ENERGIE-TECHNIEK

HOE HOU JE JEZELF OPGELADEN ALS MASSEUR/HEALER?

- In dit laatste deel, deel ik mijn beste geheim met je. Ik stuitte er per ongelijk op nadat ik al jaren masseerde en healings gaf en las het in een boek van een Amerikaanse schrijfster. Ik probeerde het uit. Het resultaat was wonderbaarlijk! Dat ik dit niet eerder had gevonden. Het is een heel eenvoudige manier om veel klanten op een dag te kunnen behandelen en toch geen last te hebben van je rug aan het eind van de dag. Het is een manier om ook aan het eind van de dag fit en fris de werkdag te stoppen.
- Het is een geheim wat nog maar bij weinig mensen in deze branche bekend is. En dat geheim is het verschil in werken met energie.
- De meeste masseurs en healers werken vanuit hun eigen energie. Dat is natuurlijk lichamelijk belastend.
- Je bent beperkt in het aantal mensen wat je op een dag kunt masseren of healen want het breekt je lichamelijk op. Als je gaat werken vanuit de Goddelijke energie, dan betekent het niet zozeer dat je meer mensen kunt behandelen, maar je hebt aan het eind van de dag meer energie, geen lichamelijke klachten en je voelt je niet leeggetrokken.

- Stem voordat je je massage of healing begint af op Goddelijke energie, door te zeggen: **Goddelijke energie stroomt door mij heen**'of in het Engels: **Divine Energy is flowing through me.**
- Als het goed is opent je kruinchakra zich en voel je de energie binnenstromen, je voelt misschien subtiele tintelingen. Dit is het channelen van Goddelijke energie.
- Herhaal in jezelf gedurende de healing of massage: Goddelijke energie stroomt door mij heen, of 'Divine energy is flowing through me' en concentreer je alleen daarop. Je laat de energie door je heen stromen naar de persoon die je behandelt.
- Als ik intap op de Goddelijke energie, heb ik aan het eind van de dag nergens last van en voel me fit. Als ik dit niet doe en vanuit mijn eigen energie werk ben ik aan het eind van de dag moe, leeg en heb ik last van mijn rug.
-
- Als ik intap op de Goddelijke energie, dan hebben veel van mijn klanten bijzondere ervaringen. Ze voelen de energie, ze zien kleuren of beelden.
- Dat maakt de massage of healing voor hen tot een bijzondere ervaring en het maakt het voor mij tot een dankbare ervaring.

Op jouw succesvolle praktijk!

Namasté,

Ira



COPYRIGHT & DISCLAIMER

Voor de volledigheid sluiten we in deze module de complete disclaimer bij. Ik ga ervan uit dat jij, als deelnemer, de inhoud van deze training zult gebruiken voor de persoonlijke groei.

- Het copyright © van dit leerboek behorende bij deze training is vastgelegd door Ira Nagel. Het is niet toegestaan om de inhoud van dit werkboek en video's te verspreiden. Ongewenste verspreiding op welke manier dan ook zal juridische gevolgen hebben. Als deelnemer van deze cursus stem je er automatisch mee in dat elke overtreding hiervan onbetwist leidt tot een direct opeisbare boete van minimaal 10.000 euro per overtreding, plus een vergoeding van alle juridische kosten en een aanvullende schadeclaim. Bij twijfel niet doen of per e-mail toestemming vragen via: info@namastecafe.nl. Het is toegestaan om korte tekstfragmenten en oneliners te citeren op social media onder vermelding van 'bron': Ira Nagel, Namaste'Cafe'.
- Elke handeling die je doet naar aanleiding van deze online training is jouw eigen verantwoordelijkheid. Ira Nagel /of Namaste Cafe kan in geen geval aansprakelijk worden gesteld voor consequenties en resultaten.
- Mijn training is bedoeld om je te helpen jezelf spiritueel te ontwikkelen. Wat jij doet met de door mij aangeboden kennis is geheel aan jou. Ik kan je alleen helpen door het delen van mijn kennis.
- Op geen enkele wijze kan ik aansprakelijk worden gehouden voor jouw beslissingen, acties en resultaten op welk moment dan ook en onder alle omstandigheden.

Copyright ©2019 Namaste Cafe. All rights reserved

