Opdracht 1 | dag 1

Wat is het maximale aantal klanten dat je kunt helpen, per dag en per week? Hoeveel uur wil je werken?

Per dag: ….. klanten ….. uur

Per week: …..klanten ….. uur

Opdracht 2 | dag 1

Hoeveel kun je dan maximaal verdienen?

Per jaar/ per maand:

Opdracht 3 | dag 1

Wat wil je bereiken binnen nu en 12 maanden?

Wat is je omzetdoel? Hoeveel groei is dat ten aanzien van vorig jaar?  Is dat haalbaar, gezien opdracht 2?

Opdracht 4 | dag 1

Waar lek je tijd?

Hoeveel tijd besteed je per dag en per week aan e-mail?

Hoeveel tijd besteed je per dag en per week aan je administratie?

Hoeveel tijd besteed je per dag en per week aan marketing?

Hoeveel tijd besteed je per dag en per week aan je klant (die je mogelijk) niet eens berekent?

Schrijf op welke werkzaamheden repeterend zijn en tijd kosten:

Opdracht 5 | dag 1

Vind uit wat voor ijzersterke waarde je kunt toevoegen aan je product of dienst. Wat voor waarde voeg je toe die verder gaat dan ooit iemand kan meten. Je voegt meer toe dan wie dan ook doet voor je klanten. Dit maakt jou als ondernemer onweerstaanbaar. Wat kun jij toevoegen? Wie ben je en wat breng je in ondernemersland? Hoe kun je die uitzonderlijke waarde toevoegen voor jouw klanten? Denk eens na, waar heeft jouw klant nu behoefte aan en is dit iets wat jij zou kunnen aanbieden als service.
Zo kan je product of dienst, zo maar je gouden gans worden. Je bent nooit meer vergelijkbaar in prijs.

Welke ijzersterke waarde voegt mijn product / dienst toe?