

Bedankt voor het downloaden van dit gratis PDF. Ik hoop dat het jou mag helpen!

7 Bouwstenen voor duurzame groei

Praktische handvatten om jouw missie stevig neer te zetten én om meer omzet te maken

Inleiding

Mijn missie is om de wereld een stukje mooier te maken. Dat doe ik door ondernemers zoals jij te helpen groeien, zodat jouw missie meer mensen bereikt. Want hoe meer jouw bedrijf zichtbaar is, hoe groter de impact die je kunt maken.

Toch weet ik hoe lastig het kan zijn. Je wilt verschil maken, maar raakt verstrikt in alles wat er bij ondernemen komt kijken. Je hebt te weinig tijd, soms te weinig focus en het voelt alsof je steeds achter de feiten aanloopt.

Dit document heb ik gemaakt om je houvast te geven. Geen lange verhalen, maar 7 praktische regels die je stap voor stap kunt toepassen.

✨ Onthoud: jouw missie verdient het om gezien te worden.

Extra note: Deze stappen zijn ook waardevol als je **nog geen duidelijke missie** hebt. Het helpt je om helder te krijgen wat jij belangrijk vindt, hoe je zichtbaar wilt zijn en hoe je jouw waarde deelt.



1. Begin bij je waarom

Mensen verbinden zich niet alleen met wat je doet, maar vooral met *waarom* je het doet. Als jij helder en oprecht je missie deelt, trek je vanzelf de juiste mensen aan. Jouw verhaal is de motor van je zichtbaarheid. Het is je kompas en geeft richting.

Tip: Soms moet je een stap terug doen en je missie weer helder maken. Vraag jezelf af: *Wat wil ik nou écht vertellen?* Dit helpt je om keuzes te maken en focus te houden.

Opdracht: Schrijf je missie in één zin op. Zou een kind van 12 het begrijpen?

2. Kies je focuskanalen

Je hoeft niet overal te zijn. Focus geeft rust én resultaat. Bedenk waar jouw doelgroep écht zit, en kies liever 1 of 2 kanalen waar jij consequent zichtbaar kunt zijn. Zo houd je overzicht en voelt het minder als een eindeloze to-do.

Tip: Laat je niet gek maken door anderen. Jij hebt je eigen unieke waarde en manier van vertellen. Zoek dit op en deel het op jouw manier.

Vraag: Welke 1 of 2 kanalen passen écht bij jouw doelgroep én bij jou?

3. Deel waarde, niet alleen verkoop

Jouw kennis, ervaring en visie zijn goud waard. Door gratis waarde te delen (tips, inzichten, verhalen), bouw je vertrouwen op. Klanten voelen: *dit is iemand die mij begrijpt*. Verkoop volgt daarna veel natuurlijker.

Mini-oefening: Schrijf 3 vragen op die je vaak van klanten krijgt. Dit zijn meteen 3 posts die je kunt maken.

4. Laat jezelf zien – ook persoonlijk

Ondernemen met een missie betekent dat jij zelf onlosmakelijk verbonden bent met je bedrijf. Deel dus ook wie jij bent: je passie, je drijfveren, soms ook je struggles. Dat maakt jou en je missie menselijk én herkenbaar.

Vraag: Wat weten mensen nog niet over jou, maar maakt jouw missie wel extra krachtig?

>> Zo werkte het voor Marianne:

Marianne wil de wereld veranderen voor hoogbegaafde kinderen. Uit haar eigen persoonlijke ervaringen ontstond haar missie: zoveel mogelijk mensen bereiken zodat deze kinderen de steun en erkenning krijgen die ze verdienen. Haar wens om gehoord te worden, was voelbaar – het raakte mij meteen, want dit gaat niet om cijfers of likes, dit gaat over echte levens en echte kinderen.

Toen ze bij mij kwam, zat ze in een Social Media dip. Ze wilde haar verhaal delen, maar wist niet hoe ze haar waarde en unieke visie kon laten zien. Ze keek soms naar anderen, maar merkte dat die niet de volledige waarheid vertelden. Marianne wilde écht eerlijk zijn en laten zien wat zij zelf belangrijk vond.

Samen werkten we stap voor stap aan zichtbaarheid, zodat ze haar boodschap helder kon brengen. Binnen een paar dagen zag ze al nieuwe volgers, maar vooral: ze voelde weer enthousiasme en vertrouwen. Zoals ze zelf zei: *“Dankzij het kundige oog van Marjolein zie ik het ook weer rooskleurig in! Work in Progress, maar het werpt nu al zijn vruchten af.”*

Marianne's verhaal laat zien: als je jouw unieke missie durft te omarmen en zichtbaar te maken, bereik je niet alleen je doel, maar help je ook echt anderen. Dit gaat niet om marketingtrucjes, maar om het verschil maken dat telt.

5. Bouw ritme in je zichtbaarheid

Zichtbaar zijn werkt pas als je het volhoudt. Maak er een vast onderdeel van je week van: blok bijvoorbeeld een halve dag voor je content. Consequentie levert meer resultaat dan losse pieken.

Opdracht: Plan deze week 1 vast moment om content te maken. Zet het in je agenda als afspraak met jezelf.

6. Maak het makkelijk voor jezelf

Automatiseren, vooruit plannen of hulp inschakelen – alles wat het lichter maakt, helpt je om vol te houden. Ondernemen mag niet voelen als een race tegen de klok, maar als een duurzame reis.

Vraag: Wat kun jij automatiseren of uitbesteden zodat jij meer tijd hebt voor je missie?

7. Nodig mensen uit om de volgende stap te zetten

Zichtbaarheid alleen levert geen omzet op – het gaat om verbinding. Sluit daarom altijd af met een uitnodiging: een vraag stellen, reageren, je gratis aanbod downloaden of een gesprek inplannen. Kleine drempels leiden tot grote stappen.

Oefening: Schrijf 3 laagdrempelige zinnen op die jij onder je posts kunt zetten om mensen uit te nodigen tot contact.

✨ Tot slot:

Jouw missie verdient een podium. Door stap voor stap zichtbaar te worden, creëer je niet alleen meer omzet, maar vooral meer impact. Want hoe meer mensen jou zien, hoe meer verschil jij kunt maken.

Bonus tips

Een paar extra's die jou kunnen helpen:

- Maak een lijst met 10 content-ideeën en vul die steeds aan.
- Gebruik een planningstool zodat je niet alles handmatig hoeft te posten.
- Praat ook offline over je missie: netwerken, samenwerken, vertellen.
- Durf klein te beginnen – het gaat om consistentie, niet om perfectie.
- Houd je successen bij. Elke stap vooruit is een reden om trots te zijn.

Afsluiting

Jouw missie verdient een podium. Hoe meer mensen jou zien, hoe meer impact je kunt maken.

Blijf onthouden: je hoeft dit niet alleen te doen. Elke stap telt.

👉 Wil je verder sparren over hoe jij zichtbaar kunt worden zonder overbelasting? Stuur me gerust een berichtje. Ik denk graag met je mee.

[Maak hier een afspraak voor een kennismakinggesprek](#)