

# Back in business

**Het nieuwe jaar begint met een *big bang*. Bonusprovisies bestaan niet meer, inkomsten vanuit de leverancier staan op losse schroeven, de consument zit steeds meer zelf aan het stuur. Tijd voor een radicaal andere koers.**

**M**arketing is de afgelopen decennia gebaseerd op een economie waarin hebzucht overheerste. Daarin draaide merkbeleving om het overtuigen van consumenten om uw merk of dienst te kopen. Advertenties spraken over voordeel, korting en meer voor minder. Internetsites maakten handige berekeningen voor de hoogte van je mega voordelige lening. Een markt met een 'push' strategie. Uw beloning was gebaseerd op het aantal verkochte producten, en werd betaald door de leverancier. Maar elk voordeel, heeft zijn nadeel. De economie, waarin we allemaal hebben genoten van de enorme materialistische overvloed, heeft zichzelf verslonden. Begin 2010 staan we stil in de lege ruimte van het niets. Geen bonusprovisies meer, geen inkomsten meer vanuit de leverancier, geen naïeve consument meer. Uw beloning wordt nu betaald door de consument, hij bepaalt uw (toege-

voegde) waarde voor de door u geleverde dienst. Ook wel 'pull' strategie genoemd. Dat is een wezenlijk verschil en het is essentieel om u daar bewust van te zijn voor het juist benaderen van uw doelgroep. De piramide van Maslov keert zich om, zoals Danah Zohar al jaren geleden aankondigde. Persoonlijke ontplooiing is een eerste levensvereiste. Dit betekent dat de mindset van de consument, uw potentiële klant, 180 graden is gedraaid. Dit betekent ook dat u uw koers net zoveel graden in dezelfde richting moet wijzigen om nog op één lijn te liggen met uw klant. Om dezelfde taal te spreken. Stap daarom uit uw comfortzone, sla de paniekstand over en boor de energie van een nieuw jaar aan om te overleven.

Het voelt misschien als een verlies, of als liefdesverdriet om het oude los te laten. Bewust worden gaat helaas niet altijd direct gepaard met blijdschap. Bewust worden betekent dat je je ogen opent en een ruimer blikveld krijgt. U krijgt inzicht in patronen, structuren die niet meer voor u werken, omdat u meer tot uw eigen essentie komt. En daar bestaat alleen liefde. Liefde voor jezelf, liefde voor elkaar, liefde voor de samenleving. En hierin schuilt het voordeel wat tegenover het nadeel van dit oude tijdperk staat. We mogen nu gaan genieten van een samenleving en een economie die is gebaseerd op welzijn in plaats van welvaart. Dromen, ide-



alen en levenswensen komen centraal te staan. Want dat is het thema dit jaar. Hoe overleeft u de shifting in de branche waarin het lijkt alsof alles om u heen als een kaartenhuis instort? Mijn credo: kijk de angst recht in de ogen aan, wees eerlijk naar jezelf, voel de pijn, neem een besluit uit het hart, haal diep adem en ga door! Zet uw schouders eronder en neem het heft in eigen hand. Het is tijd om weer te gaan ondernemen! En dat begint bij een goed doordacht en tot in detail onderbouwde businessplan. Eén plan dat is afgestemd op een nieuwe economie. Daar waar de klant echt centraal staat en geïnspireerd wordt om een passend advies af te nemen. Een

advies waarmee hij zijn inkomsten zodanig afstemt, dat hij ze afstemt op zijn persoonlijke wensen en behoeften. Een financieel advies als basis om dromen te verwezenlijken. Wanneer je als financieel adviseur dát voor je klant kan betekenen, bouw je een relatie voor het leven. In deze maandelijkse rubriek bied ik u inspiratie om de volgende stap te zetten in uw zakelijke carrière op basis van effectieve marketing en communicatie. Ik maak u bewust, geef u inzicht in hoe het eenvoudig en efficiënter kan met smalle budgetten. Focus is het sleutelwoord. Daar heb je tijd, moed, geduld, daadkracht en een ondernemersgeest voor nodig. Ik nodig u uit. No guts, no glory! ■

## RUBRIEK MARKTGERICHT COMMUNICEREN

Ellen te Brake is communicatiedeskundige en inspirator. In deze maandelijkse rubriek wil zij het intermediair een hart onder de riem steken en aanzetten om door middel van effectieve communicatie rendabel te transformeren, [www.llnz.nl](http://www.llnz.nl).