



THE CONSCIOUS
BUSINESS TRIBE

Doelen stappenplan naar meer klanten

The Conscious Business Tribe

We helpen bezielde coaches, therapeuten en lichaamswerkers in hun eigen tempo naar een stabiele groei van klanten en winst terwijl ze trouw blijven aan hun hart.

Dit ben ik, Pieter.



Doel van deze training:

1. Doelen zorgen voor resultaat: actie, klanten, omzet
2. Een slecht doel is geen doel
3. Behoeden voor falen
4. Strategie om je doelen te behalen
5. Resultaat zorgt voor motivatie



Doelen: een gezonde drug



Waarom je **faalt** in het behalen van je doelen

1. Grote doelen vragen om kleine acties
2. Zet acties in agenda
3. Veel tijd aan onbelangrijke, niet urgente dingen
4. Uitstelgedrag
5. Belemmerende overtuigingen / imposter syndrome



Goede doelen **formuleren**

De kans is groter dat je doelen behaalt
wanneer je ze SMART formuleert



Doelen SMART formuleren:

Specifiek

Meetbaar

Acceptabel

Realistisch

Tijdsgebonden



SMART: Specifiek

Niet specifiek: Ik wil dit jaar gezondere producten verkopen dan vorig jaar.

Wel specifiek: Ik wil dit jaar producten verkopen met een suikerpercentage dat 30% lager is dan vorig jaar.



SMART: Meetbaar

Niet meetbaar: Ik wil gepersonaliseerde trouwringen snel af hebben.

Wel meetbaar: Ik wil 100% van de gepersonaliseerde trouwringen binnen zeven dagen na de bestelling af hebben.



SMART: Acceptabel

Iedereen moet akkoord gaan; business, familie

Niet acceptabel: Ik wil binnen een maand mijn bezorgdienst uitbreiden naar het dorp vijftien kilometer verderop.

Wel acceptabel: Ik wil binnen een maand 10% meer bezorgingen doen in het huidige bezorggebied.



SMART: Realistisch

Niet realistisch: Ik wil binnen een maand een verdubbeling van mijn klanten in wijk A.

Wel realistisch: Ik wil binnen een maand 5% meer klanten in wijk A.



SMART: Tijdsgebonden

Niet tijdsgebonden:

‘Ik ga meer tickets verkopen’

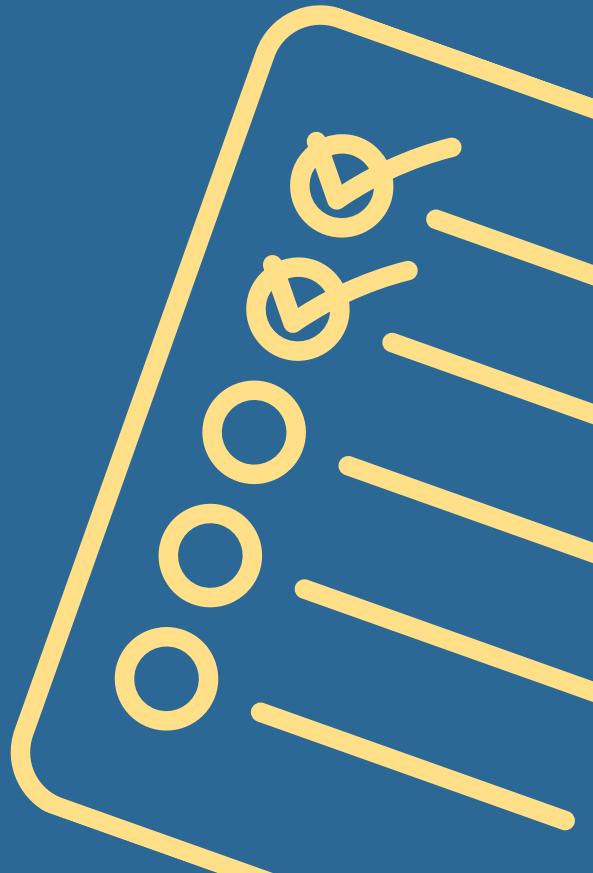
Wel tijdsgebonden:

‘Vanaf 1 oktober 2025 verkoop ik 50 tickets per maand voor mijn lezing ‘Human Design voor beginners’



Behaal je doelen

1. SMART formulieren
2. Accountability buddy
3. Zet acties gekoppeld aan je doelen in je agenda
4. Reflecteer in een weekmeeting: wat lukt wel/niet, waarom niet, en plan in agenda
5. Bereid om offers te brengen (omgeving ed.)
6. Bepaal prioriteiten (geen mails!)
7. Vier je succes (met je accountability buddy!)



Jouw doelen voor de komende 3 maanden

