

missie paper

And so the adventure
begins... **een preview
waarom een missie
belangrijk is**



**koala
bandits**

FOR YOUR EXPOSURE

01

Waarom is een missie voor jou als ondernemer nou zo belangrijk?

Een missie is belangrijk, weten wij. En jij weet dat misschien ook. Maar er bestaan vooral veel vooroordelen over. En die willen we graag eerst even uit de wereld helpen.

Want bij een missie denk je misschien al snel;
'Dat is alleen voor grote bedrijven'
'Het is vaag en zweverig'
'Het is alleen een marketingpraatje'
'Dat is zinloos, want je gaat het toch nooit in de praktijk gebruiken'.

En bij dat laatste vooroordeel dachten wij
dat ook, ooit, lang geleden...

Maar dan gaat er waarschijnlijk ergens iets mis ;-)

Gelukkig zijn wij op tijd tot inzicht gekomen en
weten we nu hoe je dit dan op een goeie manier
aanpakt.

En dat inzicht willen we graag met jou delen!
Lees maar mee...



Er moet natuurlijk brood op de plank komen.
En dan het liefts met Fijne klanten die bij je passen,
toch? Omdat je missie de stabiele motor van je bedrijf
is, zorgt deze er mede voor dat jij je klanten krijgt
waar je echt blij van wordt.

In deze 'missie paper' ontdek je waarom en hoe je de
eerste stap zet richting klanten die echt bij je passen.
En dat begint niet met een logo of een pakkende
slogan, maar... - en ja je raad het al - met de reden
waarom jij doet wat je doet; je missie.

Wat is een missie en waarom zou je die überhaupt nodig hebben?

Een missie is jouw 'waarom', de 'why'. De reden waarom jij jouw bedrijf begon en het bestaat. Wat jij toevoegt aan de wereld, je klanten, je branche en wat al niet meer. Het is jouw passie en dit straalt je dan ook uit. Dat zien en voelen mensen, en dat is heel aanstekelijk.

Die passie met jouw unieke verhaal en wat jij met je dienst of product mogelijk maakt, zorgt ervoor dat jij de klanten krijgt waar jij blij van wordt.

Stel je eens voor.

Je hebt een geweldig product of dienst, maar toch heb je niet echt de klanten waar jij als ondernemer blij van wordt.

Want je kent ze wel. De klanten die altijd te laat betalen, klanten die voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten, die zich niet aan de afspraken houden en dan onredelijk worden...En ja, wij kennen ze ook. Die wil je niet, toch?

Maar wat gaat er dan mis??

Grote kans dat je missie niet helder (genoeg) is – en dat straalt je (onbewust) uit in alles wat je doet. Zonde en een gemiste kans!

En ja, toen dachten wij aan onze eigen missie. Een hele goeie missie uiteraard ;-) - welke we overigens verklappen op de cursusdag of vraag het gewoon aan Noortje of Léon. En door deze missie zijn wij onder andere tot deze 'missie paper' gekomen om jou als ondernemer verder te helpen.

Een sterke missie

- Is tijdloos (zelfs als je producten veranderen);
- Richt zich niet op middelen of producten, maar op de impact;
- Geeft je richting en Focus (geen keuzestress meer);
- Zorgt dat jij en je team keuzes maken die bij jou passen;
- Laat klanten voelen waar je voor staat;
- Zorgt voor samenhang in je merk, design, communicatie en... jawel: je ideale klant.



*“Zonder missie is je bedrijf als
een boot zonder kompas.
Je beweegt wel, maar je
weet niet waarheen.”*

Laten we een voorbeeld nemen van een sterke missie. Eentje van Nike.

Iedere atleet ter wereld inspiratie en innovatie bieden.
(Iedereen met een lichaam is een atleet)



En eentje die niet krachtig is

We willen zoveel mogelijk tandenborstels verkopen.

Zie je het verschil? De eerste raakt iets groters. De tweede is... tja, een verkoopdoel.

Dat “iets groters” is het verhaal dat Nike vertelt.

**Niet “ik heb sportkleding of sportschoenen te koop”
maar het verhaal van de passie van atleten, in
beweging zijn, de voldoening en het succes.**

02

Begin met jouw verhaal te vertellen!

Storytelling

Want wist je dat verhalen wel tot wel 22 keer beter worden onthouden dan losse feiten?

Onderzoek van onder andere Stanford, Harvard én neuro-econoom Paul Zak toont aan dat authentieke verhalen je hersenen letterlijk aan zetten. Oxytocine (ook wel het knuffelhormoon genoemd) komt vrij. Heerlijk toch!

Mensen voelen meer empathie en het maakt ze ontvankelijker. Mensen kopen sneller van mensen waar ze zich mee verbonden voelen. Jouw unieke verhaal onderscheidt jou van je conculega's en dat is de reden waarom mensen jouw producten of diensten bij jóu afnemen.

En om je alvast op te warmen hebben we een kleine oefening voor jou!

*In onze cursus gaan we hier natuurlijk véél dieper op in.
Maar hier alvast een klein voorproefje.*

- Hoe zou jij je bedrijf neerzetten als tijd, geld en middelen geen enkele rol speelden?
- Waar erger jij je vaak aan tijdens je dagelijkse werkzaamheden?

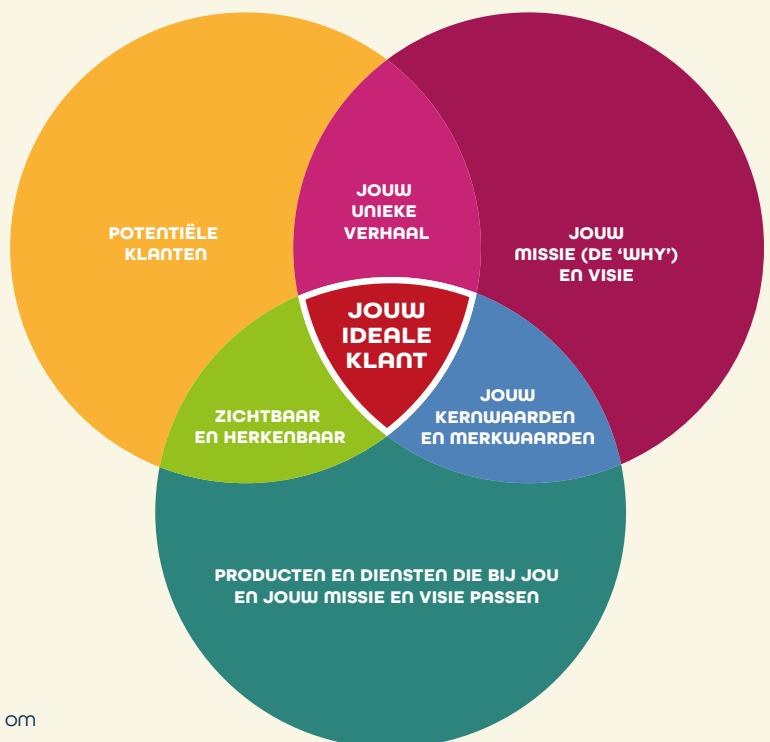
Denk eens rustig na over deze vragen.

Dat geeft al meer inzicht in waar je mee bezig bent of wilt zijn.



Onderdeel van onze cursus:

Onze **eye-C branding** methode om
jou te helpen aan je ideale klant



03

Ben jij de ondernemer die zich ook wil onderscheiden?

In onze cursus *“Ook geld verdienen met klanten waar je echt blij van wordt?”* nemen we je stap voor stap mee in het vormen van een sterke missie én visie.

We helpen je jouw unieke verhaal te ontdekken, waarmee je je onderscheid én de klanten aantrekt waar je écht blij van wordt.

En, gaat het al kriebelen bij jou?

Klik hier en schrijf je in voor onze cursus.

Let op! Beperkt aantal plaatsen.



Cursusleiders
Noortje en Léon ►



www.koala-bandits.nl



**koala
bandits**

FOR YOUR EXPOSURE