

PODCAST 101

Titel: #101: Hoe en waarom ik mijn positionering heb aangescherpt

Intro

Welkom bij de Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers.

Ik ben Lisette. Bedrijfskundig Business Coach. Ik help dienstverlenende ondernemers met een goedlopend bedrijf die voelen dat er meer in zit.

Niet alleen qua omzet.

Maar vooral een bedrijf bouwen dat weer past bij wie ze nu zijn geworden, hoe ze willen leven en waar ze naartoe willen.

En dat doe ik goudeerlijk. Soms lekker direct. Met een frisse bedrijfskundige blik én veel aandacht voor de menselijke kant daaronder.

Want ondernemen gaat bijna nooit alleen over strategie.

Dat merken mijn klanten meestal al binnen 10 minuten 😊

OPENING

Vandaag vertel ik je graag over het hoe en waarom van mijn nieuwe positionering.

Ik merk dat ik steeds vaker werk met ondernemers die niet alleen willen groeien...

maar vooral een bedrijf willen (ver)bouwen dat weer past bij wie ze nu zijn geworden.

Eigenlijk wist ik dat al langer.

Vorig jaar zomer had ik mijn marketing al aangepast richting meer ervaren ondernemers.

Maar de afgelopen maanden begon het pas echt op zijn plek te vallen.

Zeker na een aantal evaluaties met klanten.

“Liset, waarom profileer je je daar niet veel duidelijker op?”

“Je doet zoveel meer dan alleen naar het bedrijf kijken.”

“Die combinatie van zakelijk én persoonlijk is juist jouw kracht.”

En toen dacht ik eigenlijk alleen maar:

ja verdorie... ze hebben gewoon gelijk.

Dus het werd echt hoog tijd om mijn positionering aan te passen.

Nieuwe headline op LinkedIn.

Nieuwe website. Overal nieuwe teksten. Best wat werk!

En wat ik misschien nog wel het interessantste vond...

het nieuwe type ondernemer kwam eigenlijk vanzelf op mijn pad.

Mooi hoe dat werkt hè?

Via Google.

Via LinkedIn.

Via mijn podcast.

Slimme dienstverlenende ondernemers met een goedlopend bedrijf die voelen dat er meer in zit.

Mensen die niet blijven hangen in alleen twijfel of onzekerheid.

Ze onderkennen het probleem.
Zoeken hulp omdat ze weten dat het dan sneller gaat.
Willen sparren op strategisch niveau omdat ze daar bijna niemand voor hebben.
En wat ik heerlijk vind: ze gaan ook echt dóen.
Ze stellen Goede vragen. Ze houden ons Lijntje open, gaan Actief aan de slag.
Ze willen snappen waarom iets slim is om te veranderen... en daarna zetten ze stappen.
En precies die gesprekken deden bij mij een lichtje branden.

En tegelijkertijd merkte ik ook steeds meer irritatie.
Niet naar specifieke mensen hoor.
Maar meer naar business coach land in het algemeen.
Iedereen lijkt hetzelfde te roepen.
Sneller groeien.
Moeiteloos opschalen.
Passief inkomen.
Meer omzet in minder tijd.
En tuurlijk...
iedereen wil groeien.
Maar ik geloof gewoon niet in die shine stories waarin alles makkelijk lijkt.
Groei kost tijd.
Geld.
Energie.
Soms ook frustratie.
En ondernemers onderschatten vaak hun eigen obstakels.
Ze komen binnen met een businessvraag...maar ondertussen speelt er op persoonlijk vlak van alles mee waardoor groeien helemaal niet zo makkelijk is.
En dat vind ik juist interessant.

Want als je dat stuk overslaat, bouw je soms een bedrijf dat aan de buitenkant geweldig lijkt...
maar waar je diep van binnen helemaal niet gelukkig van wordt.
Bijvoorbeeld omdat je ineens een enorm team hebt terwijl je eigenlijk helemaal geen manager wilt zijn. Of omdat je alles bent gaan uitbesteden, het overzicht kwijt bent en iedereen langs elkaar heen werkt.
Dan bouw je dus geen toekomstbestendig bedrijf. En dat wil ik wel met klanten bouwen.

Soms groeit de omzet al binnen 3 maanden enorm.
Soms duurt het wat langer omdat we eerst moeten terug snoeien voordat het gezond kan groeien.
Net als mijn olijfboom eigenlijk
Geduld hoort daar soms ook bij.
Dat vind ik belangrijk om eerlijk over te zijn.
Ik beloof geen gouden bergen als ik ze niet zie.

Dus toen ben ik echt opnieuw gaan kijken.

Wat bieden andere business coaches eigenlijk aan?

Wat bied ik aan?

Waar zit mijn onderscheid?

En wat bleek: Dat verschil was in mijn marketing nog veel te weinig zichtbaar.

Terwijl ik inmiddels al 25+ jaar ervaring heb met meer dan 1000 ondernemers.

Ik mag ondertussen best een ander speelveld kiezen.

En wat ook interessant was: ik ben oude vragenlijsten van klanten gaan teruglezen.

Van klanten die precies passen bij dit profiel.

En wat me opviel...zij denken helemaal niet vanuit problemen.

Veel meer vanuit: wat is er nog meer mogelijk?

Ze voelen dat er meer in zit.

Dat ze slimmer kunnen groeien.

Dat ze meer kunnen doen met hun kennis en ervaring.

Alleen de drukte van de dag zit ertussen.

Er komt altijd weer iets tussendoor wat nú belangrijk lijkt.

En dat gaat schuren.

Totdat ze denken:

oké... nu moet ik echt keuzes maken.

Dan kloppen ze bij mij aan.

En wat ik ook zie:

de grootste obstakels zijn vaak heel menselijk. Ik noem er even 3:

1. Klanten blijven helpen terwijl je eigenlijk allang weet dat ze verliesgevend zijn en bakken energie kosten.
2. Nieuwe ideeën hebben...maar uitstelgedrag omdat het spannend is om echt te beginnen. Dat zie je zelf vaak niet zo omdat je gewoon lekker druk bezig blijft met brandjes blussen. Maar ook veel ondernemers hebben Teveel ideeën tegelijk. Ze kunnen Niet kiezen en blijven dan maar zo doorgaan.
3. Of zich teveel laten beïnvloeden door anderen terwijl ze diep van binnen eigenlijk best weten wat slim is. Ik heb bijvoorbeeld een klant die als derde generatie in een familiebedrijf zit van meer dan 100 jaar oud. Zijn vader komt nog regelmatig langs. Die is van de Oude stempel. Bemoeit zich natuurlijk met van alles, want ja die zaak was ooit van hem. En ergens snap ik dat natuurlijk ook wel.

Alleen verstoort het ook zijn vernieuwende ideeën.

Maar probeer dan maar eens tegen je vader te zeggen:

“Pap, dank je wel voor het meedenken... maar ik ga het toch anders doen.”

Dat soort dingen gaan dus nooit alleen over business.

Paar voorbeelden van klantcases trouwens, want dan voel je misschien ook beter wat ik bedoel met “er zit meer in”.

→ Eigen uren afbouwen met een online programma of teamleden die werk overnemen. Eindelijk tijd voor zichzelf en gezin.

→ Vier bedrijven die eindelijk geen los zand meer zijn, maar elkaar versterken. Enorme tijdwinst en rust.

→ Twee bedrijven runnen en voelen: eentje past eigenlijk niet meer bij me. Loslaten is niet makkelijk maar levert wel veel op.

→ Stoppen met uurtje-factuurtje en strategischer werken met premium klanten. Meer opbrengst in minder tijd.

→ Een fitness boutique hebben zonder iedere avond zelf aanwezig te hoeven zijn. Een goede vader zijn is ook belangrijk.

→ Naast je bedrijf een AI-aanbod willen ontwikkelen, terwijl je tegelijkertijd vaker je kinderen uit school wilt halen en wilt sporten. En ondertussen dendert die AI-markt gewoon door.

→ Denken dat je per se naar 1 miljoen omzet moet groeien... totdat je beseft dat een winstgevend bedrijf mét een fijn gezin eigenlijk veel rijker voelt dan die 1 miljoen.

Dat zijn de gesprekken waarbij ik op het puntje van mijn stoel zit.

Omdat het bijna nooit alleen over business gaat.

Je bedrijf moet meebewegen zodra jij verandert. Anders gaat het wringen.

Die combinatie van strategie, groei, vrijheid en persoonlijke ontwikkeling...

dat is precies waar ik het liefste mee bezig ben.

En trouwens: iedere klant waarmee ik al samenwerk blijft natuurlijk gewoon van harte welkom 😊

Het gaat er veel meer om dat mijn marketing voordeur verandert.

Niet dat ik ineens iemand anders ben geworden.

Ik merk gewoon steeds duidelijker waar mijn kracht het sterkst naar voren komt.

En daar wil ik veel meer van.

Dus mijn marketing gaat zich daar nu ook meer op richten.

En toen ben ik ook gaan kijken naar businessmodellen van grotere coaches.

Heel veel klanten.

Grote groepen.

Funnels.

Discord communities of Telegram kanaal.

Heel veel kleine producten.

En toen dacht ik: wil ik dit eigenlijk wel?

En het antwoord was gewoon nee
Ik merk namelijk dat ik daar ongeduldig van word.
Wachten tot je vraag eindelijk aan de beurt is.
Eerst allerlei verhalen horen waar je niks mee hebt.
Kwetsbare vragen in grote groepen gooien.
Ik vind dat helemaal niet prettig.
Ik wil gewoon een helder strategisch pad.
Geen ruis en problemen van allerlei andere mensen die vaak minder ver zijn.
En ik geloof ook dat echte maatwerkbegeleiding bijna niet mogelijk is in groepen van 25 ondernemers met 25 totaal verschillende bedrijven.
Ik voel dingen snel aan.
Pak signalen snel op.
Zie verbanden en patronen heel snel.
Dan wil ik doorvragen totdat we echt bij de kern komen.
Dat lukt mij niet goed in enorme groepen.
Dus ja:
ik heb bewust gekozen voor kwaliteit en persoonlijke aandacht.
Ik werk veel één-op-één.
En mijn groepsprogramma houd ik bewust klein. Maximaal 10 ondernemers.
Omdat ik scherp wil kunnen blijven.
Want ik zie vaak heel snel:
welke kansen commercieel interessant zijn én welke passen bij die persoon en zijn leven.
En juist die combinatie maakt het interessant.

Ik denk dat klanten daarom ook vaak zeggen:
“Jij kijkt niet alleen naar het bedrijf.”
En dat klopt.
Ik kijk altijd naar het geheel.
De strategie.
Het businessmodel.
De winstgevendheid.
De positionering.
Maar ook:
de persoon erachter.
Het gedrag.
De patronen.
De energie.
De blinde vlekken.
Want uiteindelijk moet je bedrijf wel passen bij wie jij bent.
Anders houd je het óf niet vol...
óf je wordt er gewoon niet gelukkig van.
En hoe mooi is het als alles weer klopt?
Dat iemand weer ruimte voelt.
Rust.

Plezier.

Richting.

Weer zin heeft in zijn bedrijf.

Dat vind ik echt prachtig om te zien.

Ze worden vaak weer een veel leukere, blijere versie van zichzelf.

Mooi man.

Ik word daar soms echt stil van.

Dus ja.

Mijn marketing gaat zich vanaf nu veel meer richten op deze slimme dienstverlenende ondernemer met een goedlopend bedrijf die voelt dat er meer in zit.

En omzet is belangrijk maar niet als enige. Het gaat ook om slimmer groeien.

Betere keuzes maken.

Meer rust.

Meer vrijheid.

Meer plezier.

Een bedrijf dat jou dient.

In plaats van andersom.

En herken je jezelf hierin?

Dan is mijn Strategische Groei Analyse waarschijnlijk een hele mooie eerste stap.

Je doet eerst zelf online een uitgebreide bedrijfskundige analyse van je bedrijf en jezelf als ondernemer. Daar duik ik en dan zie ik vaak razendsnel:

waar het schuurt,

waar kansen liggen,

wat je tegenhoudt

en welke strategische keuzes slim zijn voor jouw volgende groeifase.

Dat geeft ontzettend veel helderheid. En daarna sparren we samen over de slimste keuzes en hoe je daar met focus mee aan de slag gaan.

Zonder meteen allerlei ingewikkelde langdurige trajecten in te hoeven duiken.

Je vindt de link in de shownotes.

Samenvattend:

Ik heb mijn positionering dus aangescherpt omdat ik steeds vaker dezelfde soort ondernemers aantrok. Slimme dienstverlenende ondernemers met een goedlopend bedrijf die voelen dat er meer in zit.

De gesprekken met hen gaven mij ontzettend veel energie. Meer diepgang. Meer strategie. Meer kijken naar het totaalplaatje van bedrijf én persoon.

Daarnaast merkte ik ook steeds sterker dat ik niet meer tussen alle business coaches wilde staan die vooral hetzelfde roepen. Ik wilde veel duidelijker laten zien waar mijn kracht echt ligt.

Dus ben ik opnieuw gaan kijken:

Wat bied ik aan?

Waar zit mijn onderscheid?
Waar hebben klanten écht behoefte aan?

Ik heb oude vragenlijsten teruggelezen, evaluaties bekeken, marktonderzoek gedaan en gekeken naar met welke klanten ik de beste resultaten én de leukste samenwerkingen heb.

En toen viel alles eigenlijk op z'n plek.

Ik help het liefste ondernemers die een bedrijf willen bouwen dat past bij wie ze nu zijn, hoe ze willen leven en waar ze naartoe willen.

Want ondernemen verandert zodra jij verandert. En dan hoort je bedrijf mee te bewegen. Dat is precies waar ik het liefste mee bezig ben.

Een bedrijf dat jou dient en happy maakt. We werken om te leven tenslotte toch?

OUTRO

Dank je wel voor het luisteren.

Ik vind het ontzettend leuk als je me laat weten wat je uit deze aflevering hebt gehaald.

Of stuur deze podcast eens door naar een ondernemer waarvan je denkt:

die moet dit echt even horen.

En wil je geen aflevering missen?

Klik dan even op volgen in Spotify.

En als je daar toch zit help je me enorm door de podcast te beoordelen.

Tot de volgende aflevering.

En onthoud:

een bedrijf hoort jou te dienen.

Niet andersom. Je werkt om te leven toch?

OUTRO

Bedankt voor het luisteren. Niet alleen naar deze aflevering, maar naar alle honderd. Dat betekent echt iets voor me.

Als je mij wilt helpen met de podcast om deze meer bekendheid te geven, stuur deze podcast dan door naar andere ondernemers. Ook help je mij door deze aflevering te beoordelen met een aantal sterren op Spotify. klik op de 3 puntjes en kies voor 'Show beoordelen'. Zo komt mijn podcast hoger in de ranking en kan ik meer ondernemers helpen.

Ik vind het ontzettend leuk als je laat weten wat je uit deze aflevering hebt gehaald. Of waar je een volgende podcast over zou willen horen. Je kunt me vinden op LinkedIn, Instagram of stuur me gewoon een mailtje via lissette@lissettebrattinga.coach.

Dank je wel he en tot de volgende aflevering!

SHOWNOTES / CTA

Wil je meer inspiratie of een samenwerking verkennen?

1. Ik deel veel waarde op LinkedIn. Zullen we even connecten? Stuur me gerust een [uitnodiging op LinkedIn](#)

2. Wil je een snelle bedrijfskundige analyse? In 90 minuten weer helderheid over the way to go.

Je doet eerst zelf online de Bedrijfskundige Analyse. In onze call daarna ontdek je de belangrijkste knelpunten in je bedrijf én blinde vlekken bij jezelf.

Ook vertel ik je welke kansen en mogelijkheden ik voor je zie en welk businessmodel goed bij jouw toekomstplannen past. Waar kun je het beste op focussen en je ontdekt de strategische stappen die nodig zijn.

Lees [HIER](#) alles over de Strategische Groei Analyse.

3. Eerst kennismaken voor een andere vorm van samenwerking?

Plan your Match Call in mijn agenda via [deze link](#)

of mail naar info@lisettebrattinga.coach of bel 085 - 004 14 70, dan onderzoeken we de mogelijkheden.

Of snuffel eerst even rond op [mijn website](#)