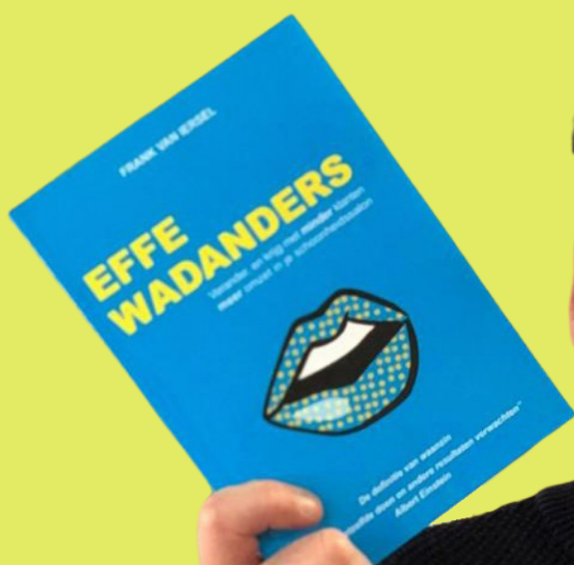


E-MAIL VOORBEELDEN



EFFE WADANDERS

Je hebt enkele voorbeelden gedownload om je te laten inspireren bij het schrijven van epic e-mails. Je wilt graag starten met het schrijven van e-mails maar je hebt nog geen idee hoe je dit doet. Het zou echt zonde zijn als je deze kans laat liggen want waarschijnlijk ben je de eerste in jouw omgeving die zich op deze manier zou kunnen onderscheiden.

Stel dat je morgen start met het actief versturen van berichten naar mensen in jouw omgeving. Je wordt een van de bekendste specialistes in jouw regio en dat is nou net wat je bereiken wilt. Jouw doelgroep gaat je zien als de expert op jouw vakgebied.

Maar ja, hoe begin je zo iets? Je hebt het waarschijnlijk nog nooit gedaan en je hebt niemand die je daarbij kan helpen. Hoe gaat zoiets in de praktijk, welke programma's op je computer kun je hier het beste voor gebruiken? Er komt van alles voorbij op internet maar je ziet door de bomen je eigen salon niet eens meer staan.

Hoe mooi zou het zijn als er iemand is die je net dat zetje voorwaarts geeft, net dat duwtje in de rug om goed van start te gaan? Ben jij bereid om in beweging te komen en actief aan de slag te gaan met e-mailmarketing op een leuke, entertainende manier?

Lees de voorbeelden hieronder en doe er iets mee...

Groetjes,

Frank van Iersel

1. RA RA WAAR BEN IK?

Het is buiten, superdruk, in een bootje, door kleine kanaaltjes, met honderden tegelijk, waar bijna alles in het Chinees vermeld staat, en waar niemand kan varen.

Idd Giethoorn. We waren een dagje in Giethoorn. Gezellig met een klein groepje een bootje huren.

"Kan ik pinnen?" Vroeg ik de bootverhuurder. "Nee dat kan niet", zei hij kort. Oké, das duidelijk, dat gaat waarschijnlijk direct in de rechter achterzak.

Gelukkig had een van ons nog cash op zak want eerlijk gezegd heb ik dat niet altijd.

Ik betaal alles met mijn plastic kaartje. Wel zo makkelijk natuurlijk, maar ik begrijp hem wel.

We kregen een route mee en weg waren we. Nou ja, zo snel gaat dat nou ook weer niet, wat een gedoe met al die onervaren schippers in die bootjes.

Ze botsen en knotsen tegen elkaar en doen maar een dotje. Hé, daar komt weer een Chinees stelletje aan, standaard een hoedje op en een camera om de nek. Van een afstand redelijk herkenbaar dus.

Zouden ze echt denken dat heel Nederland er zo uitziet net als in Giethoorn?

Na een half uurtje varen moesten we een smalle kreek in waar ik in de verte een bootje stil zag liggen.

Het schippersbloed in mijn aderen begon sneller te stromen, ondiep water dacht ik, opletten dus.

Ik zat in mijn achterhoofd aan de Biesbosch te denken. Dat is bij mij thuis om de hoek en aangezien ik zelf een lange tijd een boot heb gehad, weet ik dat het daar echt verraderlijk ondiep kan zijn.

Ik heb daar dan ook wel eens vastgezet en het is echt een gedoe om dan weer los te komen.

Of hadden ze gewoon motorpech en was dat de reden dat ze daar roerloos bleven liggen?

Ik twijfelde, en bij twijfel moet je vaak doorzetten, effe uitproberen, net iets verder gaan dan je van jezelf zou verwachten.

Dus ik die kreek in en heeeeeeel langzaam, voetje voor voetje, meter voor meter vooruit.

We passeerde dat stilliggende bootje en ik zag dat ze motorpech hadden. Een van de inzittende had het verhuurbedrijf al gebeld. Redding was dus nabij.

"Oké...gas erop Kaptein Iglo", riep een van mijn passagiers. Dat liep dus goed af.

Twijfel jij ook wel eens over iets dat je misschien graag zou willen doen maar houdt iets in jezelf je tegen? Bijvoorbeeld bij het aanmelden voor een training?

Wat gaan ze je vragen en welke personen kom je daar tegen? Verleg je grens en doe eens gek, meld je aan voor 'De klanten-generator', doe het gewoon. Je wordt er alleen slimmer van.

Bij twijfel gewoon doen dus.

- De juiste klanten selecteren leer ik je binnen 1 uur
- Je krijgt tips hoe jij je huidige klanten kan omdraaien naar toppers
- Ik leer je hoe je klanten die lang niet zijn geweest weer graag een afspraak willen maken
- Ik leer je hoe jij de bekendste salon in jouw regio wordt
- Als extra 'plus' meer tijd voor persoonlijke belemmering die jij ondervindt. Dit kan omdat ik met kleine groepjes werk zodat we het overzicht blijven behouden.

Frank van Iersel

2. DRGSBARON VAN VERDEROP

Hé daar is tie eindelijk.

Ik had een afspraak met een autospuiter. Een dikke vette Mercedes sport kwam aan rijden.

Een gast van een jaar of 35 stapte rustig uit. Haar strak achterover in de gel, merk polo-tje aan. Stoere zonnebril op, een echte macho.

Is dit de autospuiter waar ik mee af had gesproken of een drgsbaron uit een dorp verderop. Hij gaf me een hand en zei zijn naam en bevestigde gelukkig dat hij autospuiter was. Had ik effe geluk.

We liepen naar binnen en daar stond mijn 'object' waar ik al een jaar aan knutsel. Een super leuke VW kever cabrio die gespoten moest worden.

Hij snapte het. Zo dat ziet er mooi uit, die staat er netjes bij.

Ja ja zei ik trots, t kan wel effe duren voor tie klaar is maar dan heb je ook wat. Hij liep er een paar keer omheen en wreef met zijn hand over het plaatwerk.

Ziet er strak uit. Zit er nog emotionele waarde aan, vroeg hij? Wat leuk dat je dat vraagt, was mijn antwoord.

Idd, mijn vader reed vroeger altijd kever. Dat dacht ik al, is vaker zo bij zulke projecten. Er is niets aan te verdienen maar leuk om te doen.

Je moet het niet doen als belegging zei tie lachend. Hoeveel uren heb je er al inzitten?

Ik had werkelijk geen idee maar een hobby mag iets kosten natuurlijk. Een abonnement op de golfclub kost ook wat...toch.

Een ding deed deze 'gast' heel goed. Hij zocht een gespreksonderwerp om mij positief te stemmen.

Hij begon met complimenten en zijn ervaring hielp hem door te beginnen over het emotionele.

Tis een tactisch handigheidje waar je jezelf in kan trainen. Kom op hetzelfde niveau als je klanten. Stem ze positief voordat je een aanbieding doet.

Deze autospuitter had dat goed begrepen. Daarna gebruikte hij de zogenaamde 'sandwich methode' voordat hij een prijs noemde.

Eerst van alles opnoemen wat er moest gebeuren. De hele auto moet in de plamuur, dan weer schuren en nog een keer plamuren, daarna hoeveel uren hij er aan zou gaan spenderen.

Hij noemde een, voor mij onbekend merk lak dat hij ging gebruiken en het aantal lagen lak die er op gingen en dan nog de blanke lak als toplaag. Weet ik veel wat hij allemaal opnoemde, er kwam geen eind aan ;-)

Daarna de prijs, en daarna praten over het geweldige resultaat dat ik mocht verwachten. En hoe fijn het zou zijn als ie klaar is.

Zulke technieken kan jij ook gebruiken in jouw salon.

Ik ga dat bespreken tijdens 'De klanten-generator' waar jij aan mee kan doen op 23 september a.s. Meld je daarom snel aan nu er nog plaats is.

De volgende onderwerpen komen ook aan bod:

- De juiste klanten selecteren leer ik je binnen 1 uur
- Je krijgt tips hoe jij je huidige klanten kan omturnen naar toppers
- Ik leer je hoe je klanten die lang niet zijn geweest weer graag een afspraak willen maken
- Ik leer je hoe jij de bekendste salon in jouw regio wordt

Frank van Iersel

3. OP NAAR ZUNDERT

Ik wilde er eerst niets meer over schrijven maar het was weer zo'n spektakel, ik kan het niet laten.

Het begint met een file vanaf de snelweg waar ik dus ieder jaar in sta als ik naar het bloemencorso ga in Zundert. Ik heb het er allemaal voor over.

Parkeren op 25 minuten loopafstand van het parcours, ik vind het niet erg.

Neem klapstoeltjes mee want je moet vaak nog een anderhalf uur wachten voordat de show begint, het maakt mij niet uit.

Voordat de stoet dan bij jou is nog een 3 kwartier er bij, geen enkel probleem voor mij.

Nou, hè hè... we hebben een plaatsje gevonden langs de route, we zetten onze stoeltjes netjes op de stoep en gaan lekker zitten wachten.

Niks aan de hand want er lopen honderden mensen voorbij en wat is er nou leuker dan van een afstandje mensen kijken?

Alleen al alle tatoeages die mensen laten zien, hele kunstwerken komen voorbij, oorlogsschepen, naakte vrouwen je kunt het niet bedenken en het doet mee.

Hé, ik heb wel zin in een frietje. Nou, komt dat effe goed uit, 50 meter verderop staat een frietkar. Ik samen met mijn zoontje erop af.

Het was zo'n kar die alleen op evenementen staat en waar waarschijnlijk ieder weekend andere mensen in werken.

Dit keer was het een setje, zo leek het. Tenminste... tegen een gewone collega zeg je meestal geen schat, lijkt mij. Ze hadden een jaren 60 look: hij zijn haren strak achterover met een soort van vetkuif, of dat iets met die frietpan te maken had weet ik niet, en zij had een jurk aan met allerlei franjes, gewoon lekker makkelijk als je in een frietkar werkt.

Maar ze hadden een probleem. Een kleintje maar, maar het was toch lastig. Ze hadden namelijk op de vitrine geen standaard staan waar je de volle frietzakjes in kan zetten als iemand bijvoorbeeld 4 frietjes besteld.

Ik stond dat zo eens aan te kijken en het ging als volgt: ze overhandigden dan iemand 4 volle frietzakjes en 2 frikandellen en dan zeiden ze, dat is dan 12 euro 50.

Oké, de frietzakjes gingen weer terug naar de medewerkers, ja ja alle 4, de klant pakte zijn portemonnee en vroeg doodleuk: 'kan ik pinnen?'

De zakjes werden weer ergens in een hoekje gezet bovenop die roestvrijstalen frietpan-wand om het pinapparaat te pakken. De betaling werd gedaan en de frietzakjes werden weer tevoorschijn gehaald, overhandigd en weer verder naar de volgende klant.

Ik was aan de beurt, ik bestel 3 frietjes en vraag: "zal ik eerst effe afrekenen?" Schat keek mij aan, ik denk toch dat ze zo heette want die collega noemde haar constant zo, ik zag haar denken en ze zei: "da's een goed idee."

Na een minuut of 5 was de deal rond en hadden we onze bestelling.

Wij weer terug naar onze stoeltjes. Het spektakel begon en was nog mooiere dan ik had verwacht. Soms heb je weleens dat er een wagen bij zit die dan wat minder is, maar deze keer was het echt onbeschoft mooi.

Maar om nog effe op dat friettentje terug te komen, want het zit me toch niet lekker. Zo zie je maar dat voorbereiden een van de belangrijkste dingen zijn in een bedrijf, al gaat het maar om een klein frietstandaardje.

Ook in jouw salon is dat van levensbelang. Geen frietstandaardje maar voorbereiden in het algemeen wel.

Ik ga je leren hoe je je kunt voorbereiden om direct 20% meer omzet te genereren uit de klanten die jij nu al hebt ingepland.

Dit doe ik tijdens 'De klanten-generator' op 11 november in Oosterhout.

Wil je weten wat ik je nog meer ga leren, klik dan op onderstaande link en meld je direct aan.
Zie je dan...

Frank van Iersel

4. ZOUTELANDE

Mijn moeder woont sinds een half jaar in een verzorgingshuis. Ik heb daar al wel vaker over geschreven maar wat er nu weer gebeurd is, is echt extreem.

Enkele weken geleden kwam de directie op het idee om de hele afdeling mee te nemen voor een dagje Zoutelande.

Das niet zomaar iets met mensen die allemaal in een rolstoel zitten en waarvan er enkele normaal gesproken met een takel-lift naar het toilet gaan.

Das dus zeker geen appeltje eitje, peace of cake of poepen zonder drukken.

Met drie bussen 's morgens met z'n alle op pad, onderweg eten en drinken: wat een organisatie.

Vind maar eens een restaurant waar je met 15 rolstoelen tegelijk naar binnen kan. En dan ook nog voor iedere bewoner een vrijwilliger mee.

Soms snap ik er niks van want in de media hoor je vaker negatieve dingen dan positieve dingen over de verzorging in Nederland.

Nou, eigenlijk niet over de verzorging op zich misschien, maar over het te besteden geld.

Het is toch een beetje 'afdeling altijd geld tekort'.

En das nog niet alles. 3 weken later een dia-avond. De aula helemaal ingericht voor de bijeenkomst van de bewoners en hun familie.

Niks is te gek daar. Koffie, limonade voor de (klein)kinderen, chips, allerlei andere hapjes en allemaal gratis.

Kijk, ik ben helemaal niet thuis in die wereld, maar op deze manier wordt het toch wat onduidelijk.

Of is het misschien gewoon een soort van, goed ondernemerschap van deze directie?

Dat ook hier, net als in het bedrijfsleven, dus ook in jouw schoonheidssalon alles afhangt van ondernemerschap en niet van alleen het vak op zich.

Tis niet altijd makkelijk. Tis een kwestie van goed voorbereiden.

Tijdens 'De klanten-generator' gaan we dat ook doen.

- De juiste klanten selecteren leer ik je binnen 1 uur
- Je krijgt tips hoe jij je huidige klanten kan omturnen naar toppers
- Ik leer je hoe je klanten die lang niet zijn geweest weer graag een afspraak willen maken
- Ik leer je hoe jij de bekendste salon in jouw regio wordt

Extra: hoe bereid je je het beste voor op de klanten die komen gaan?

Word jij vanaf nu 'afdeling altijd geld genoeg'?

Op welk niveau je nu ook zit, doe mee met 'De klanten-generator'.

Overmorgen verloopt de aanbieding om 23.59 uur af, dat is dus a.s. maandag. Na die tijd is de aanbieding voorbij, over, afgelopen, uit.

Tis maar even dat je het weet. Meld je dus nu aan.

Dit weekend heb ik weer een paar aanmeldingen gehad van enkele ondernemende schoonheidsspecialistes.

Ik wil de deelnemers graag feliciteren met hun keuze.

Zie je snel...

Frank van Iersel

5. PRAAG

Na Praag richting Oostenrijk. We hadden al een paar uur gereden toen we een supermarkt tegen kwamen waar we effe snel wat boodschappen zouden doen.

Het was echt bloedheet en wat extra drinken inslaan kon dus zeker geen kwaad. Water, Ice-tea sinaasappelsap of iets wat daar op leek.

Nu we het er toch over hebben, dat zijn vaak van die pakken die alleen een keer dicht bij de sinaasappels hebben gestaan in de fabriek want ze hebben vaak weinig met echt sap te maken. Maar goed, wij die winkel binnen en een zucht van verlichting ging door ons heen. Hier wilde ik wel blijven. Het was hier zó prettig, enkel en alleen omdat ze de airco aan hadden staan. We hadden gewoon angst om weer naar buiten te gaan. Het was daar 33 graden, een wereld van verschil.

Hoe relaxed gingen wij door die winkel. We bleven maar wat rondlopen, duwden ons karretje met een plezier zoals ik nog nooit gedaan had en terloops gooiden we er steeds weer wat in. O lekker... olijven, stukje kaas, ook niet verkeerd, iets voor bij het bakske koffie vanavond, oh kijk een setje gereedschap, heb ik dat nodig, ik denk het niet maar toch... altijd makkelijk. Wat een heerlijk verblijf en dat in een supermarkt nog wel. Ik sla hier mijn tentje op.

Eigenlijk moet ik bekennen dat boodschappen doen niet mijn favoriete hobby is maar dit keer was het anders. Maar hoe creëer je nou zo'n situatie in jouw salon? Dat de klanten blijven kopen, dat de klanten niet naar de prijs kijken, dat ze alles wat jij hebt zelf willen hebben? Dat ze zonder veel vragen af gaan op jouw expertise?

Ik ga het je leren tijdens 'De klanten-generator'.

Frank van Iersel

6. DE AUTOVERKOPER

Ik ging een nieuwe auto ophalen voor een nieuwe medewerkster. Ik was vorige week gaan kijken naar een leuke witte VW polo. Mooi wagentje moet ik zeggen, alles erop en eraan, cruise controle, navigatiesysteem en natuurlijk een handsfree set ingebouwd.

De verkoper die mij de auto verkocht had, belde mij een dag van tevoren op.

Hij vertelde dat hij er zelf niet was tijdens het afleveren, maar dat hij alles netjes zou overdragen aan zijn collega.

Ik vond het prima, het maakt mij niet zoveel uit wie mij die autosleutels geeft uiteindelijk.

Ik stapte de showroom binnen en daar kwam hij al aangelopen. Hij stak zijn hand uit en stelde zich voor.

Ik kon er niks aan doen maar ik moest echt een beetje lachen in mezelf. Het was gewoon een grappig ventje om te zien.

Hij was een jaar of 20 en deed zich voor als een allround autoverkoper, strak in het pak, nou ja strak, twee maten te groot ongeveer, strop om zijn nek en zeer formeel.

Ook hij had zijn haren stevig in de gel als een soort valhelm achterover gekampt. Net als die drgsbaron van vorige keer. Tis een trend denk ik.

We liepen naar de auto en toen ik achter hem liep, zag ik dat zijn schoenen ook veel te groot waren.

T was gewoon heel erg grappig allemaal. Ik denk dat ie les had gehad van een echte 'old school' autoverkoper, dat kan gewoon niet anders.

Maar hij deed zo zijn best om het mij naar de zin te maken, gewoon echt super.

"Zal ik u de auto even uitleggen", vroeg hij mij vriendelijk. "Goed idee" zei ik, "ik ben erg benieuwd."

Hij ging achter het stuur zitten en vroeg of ik naast hem plaats wilde nemen.

En hij begon. Je zult het niet geloven, hij ging mij vertellen hoe de zijruit omhoog en omlaag ging en drukte op het knopje in de deur. Zo, das niet niks, en keek hem aan met een vriendelijke glimlach. Serieus als hij was, vertelde hij waar de ruitenwissers zaten voordat hij verder ging met het aanwijzen van de airco, de radio en de opbergruimte voor de autopapieren.

Ik kon het niet meer verbergen. "Stop er maar mee" zei ik, "ik ga er zelf niet in rijden maar als de nieuwe chauffeur vragen heeft komt ze wel een keer langs."

Hij keek me weer aan en moest er zelf toen ook om lachen. "Ja", zegt ie, "sommige personen vinden het fijn als ik alles een keer vertel."

"Ik snap het, maar laten we de papieren in orde maken", ik klopte hem vriendelijk op zijn schouder. Toen gebeurde het. Hij deed iets wat ik niet direct verwachtte. Iets wat ze vroeger, old school dus, als een soort traditie deden bij het afleveren van een auto.

De laatste 20 jaar heb ik het niet meer meegemaakt en dat maakte het uniek en zo eenvoudig. Ik kreeg een bosje bloemen als kleinigheidje. Een bosje bloemen, hoe leuk is dat?

Dit hele verkooptraject leidt ertoe dat ik de volgende auto daar direct zo weer zou kopen. Hij zorgde voor een goed gevoel, ik was daar prima geholpen.

Daar waren de sleutels, hij wenste mij veel plezier met de auto. "Nou, houdoe hè", ik zei hem dus ook dat mij echt goed geholpen had.

Idd, daar draait het om, vertrouwen winnen. En hoe geef jij je klanten net dat dingetje extra dat ze niet verwachten, iets eenvoudigs en superleuks?

Net iets meer doen dan ze denken dat ze gaan krijgen.

Je leert het tijdens 'De klanten-generator'.

Meld je snel aan nu er nog plaatsen vrij zijn, en maak gebruik van de extra voordelige aanbieding. Deze is geldig tot 19 augustus.

Frank van Iersel

7. Weerman in ZIMBABWE

Ik hing een beetje voor de TV. Eigenlijk is het een geweldig beroep maar toch zeker niks voor mij.

Ik zit naar het weerbericht te kijken en denk ineens, hoe het zou zijn om weerman of vrouw te zijn?

Nu is het in Nederland nog wel afwisselend, eigenlijk iedere dag anders. Ik denk dat je het hier als weerman/vrouw best druk hebt.

Hier is er echt niets zo veranderlijk als het weer. Regen, hagel, sneeuw, zonneschijn, wind, veel wind, nog meer wind.

Tis hier altijd anders. En een echt verschil in seizoenen, heerlijk om naartoe te leven. Als het zomer is en het is echt warm, heb ik zin in de winter en omgekeerd.

De volgende spreekwoorden maakt de voorspelling ook nog een stuk eenvoudiger:

- Na regen komt zonneschijn
- Regen in mei dan is april voorbij
- Achter de wolken schijnt de zon
- Weten uit welke hoek de wind waait
-

Maar stel, zat ik zo te denken, je bent weerman of weervrouw in Spanje of in een Afrikaans land.

Das toch **effe wadanders**. Het lijkt iig dat je het dan redelijk makkelijk hebt. Zouden ze überhaupt in, bijvoorbeeld Zimbabwe, om zomaar een land te noemen, ook een weerman of vrouw hebben.

En wat zou die heel de dag doen? Ik heb werkelijk geen idee. Volgens mij is het altijd of iig in de zomer hetzelfde weer.

In de zomer altijd warm en geen regen, en dat duurt maanden. Misschien eens een extra zandstorm of iets dergelijks maar verder weinig veranderingen.

Wat ook zou kunnen is dat hij/zij partime werkt, 1 dag per week en dat hij/zij dan het weer voor de hele week voorspelt ;-)

Maar goed, Het zou dan dus van de locatie afhangen hoe druk je het hebt als weerman/vrouw.

Veel schoonheidsspecialistes denken dat ook. Hoe vaak ik niet te horen krijg 'waar ik zit, dus de locatie, daar geven de mensen niet zoveel geld uit aan uiterlijke verzorging'.

De locatie zou bij hen dus bepalend zijn voor hun succes, of eigenlijk voor weinig succes.

Waarschijnlijk hebben ze toch zelf de keuze gemaakt om juist daar een salon te openen. Hoe vreemd is dat?

Tijdens 'De klanten-generator' ga ik je vertellen en bewijzen dat het absoluut niet uitmaakt waar jij gevestigd bent.

Tevens vertel ik je hoe je overal in Nederland en België, in welke uithoek dan ook een succesvolle salon kunt opbouwen.

Wil je weten hoe? Meld je snel aan nu het nog kan. Er zijn nog enkele plaatsen vrij. Vanaf 19 augustus vervalt het prijsvoordeel.

Frank van Iersel

8. OP Leven en DOOD

Kom ik begin van de week thuis na mijn werk. Effe met mijn zoontjes kletsen want ze waren weer naar school geweest. Mijn jongste zoon voor het eerst naar het voortgezet, dus net een spannende dag achter de rug. Oké, effe met Binky lopen. Stukje de straat in en zelf ook effe lekker met de neus in de wind, het waaide wel niet echt, maar het gaat om het idee. Plotseling kwam er een hond van een erf op ons af lopen. Haren rechtop in zijn nek, zo'n poolhond weet je wel, zo een die het liefst 's nachts in de diepvries slaapt.

OMG plotseling sprong hij boven op Binky en pakte hem bij zijn keel. Het werd een gevecht op leven en dood. Ik deed er alles aan om die twee uit elkaar te halen samen met de twee baasjes van die poolhond die van achter het huis waren aan komen rennen.

Zij hadden de herrie gehoord die ik samen met die 2 honden maakte. Ik dacht echt, daar gaat ie... tis voorbij.

Ik zal verder niet in details treden maar 20 minuten later zat Binky bij de dierenarts en ik bij de huisartsenpost. Uiteindelijk alles gelukkig redelijk goed afgelopen. Wat verband en wat injecties voor ons allebei en het ging wel weer. Ofschoon onze Binky al een paar dagen flink van streek is.

Omdat dit ellendige verhaal zo goed is afgelopen heb ik besloten nog 1 keer en tevens de aller aller laatste keer, de mogelijkheid te bieden om toch nog een voordeeltje te halen.

Gewoon als een extra bonus actie, uit pure vreugde en op de goede afloop. Ik heb echt nog 2 plaatsen vrij tijdens 'De klantengenerator' en jij wil er vast nog bij zijn. Niet meer het voordeel wat het was natuurlijk maar ook geen 99 euro. Eenmalig en met een deadline tot zondagavond 25 augustus a.s. 23.59 uur voor maar 75,- euro.

Meld je snel aan voor deze lachwekkend lage prijs, zelfs inclusief lunch en lesmateriaal.

Zie je snel,

Frank van Iersel

9. DE BLAUWBORST

Een van de mooiste vogeltjes in Nederland...vind ik zelf, is de Blauwborst. De meeste mensen hebben er nog nooit van gehoord maar kennen natuurlijk wel het Roodborstje.

Ook mooi, maar de blauwborst is er een van de buitencategorie. Hij heeft een blauwe borst...verrassend... met daarin een heel fijn klein oranje of wit stukje veren.

Zijn lijfje is licht, zacht grijs en naar het staartje toe wordt het een soort van helder bruin. Deze Blauwborst is bij ons in de polder te vinden en vogelaars komen van ver om het vogeltje te spotten.

Hij fluit een ongekend mooi liedje dat overal bovenuit komt. En toch is het zeker niet mijn lievelings-vogeltje. Er is een klein vogeltje dat ik nog mooier vind dan de Blauwborst en deze komt ook nog vaker voor.

Als je een beetje weet waar je op moet letten vind je hem zeker. Het kan effe duren maar je vindt hem. Welke dat is? De Putter. Rood, wit, geel, zwart, lichtbruin, zo mooi.

De Putter is mijn favoriet en ze vliegen gewoon bij mij door de straat. Soms in groepjes van 5 of 10 tegelijk. Als ik dat weer zie, is mijn dag weer goed.

Putters kunnen zingen als de beste en worden jammer genoeg regelmatig gevangen en in te kleine kooitjes opgesloten alleen omdat ze zo mooi zijn en zo mooi kunnen zingen.

Zo'n beestje brengt dus op de zwarte markt aardig wat geld op. Ik zelf heb het wel eens gezien, dat met de zogenaamde lijmstokken deze vogeltjes gevangen worden.

Maar ja, als het geld gewoon door de lucht vliegt zijn er altijd van die onbenulligen die een schepnetje opzoeken en deze beestjes respectloos uit de natuur plukken.

In een schoonheidssalon is dat eigenlijk precies zo. Het geld vliegt misschien niet door de lucht, maar ligt wel voor het oprapen. Op een legale manier weliswaar.

Toch zijn er iets te veel schoonheidsspecialistes die een schepnetje gebruiken met iets te grote mazen en een net wat te kort stokje helaas.

Ze zwaaien in het rond met hun netje, van boven naar beneden, ze huppelen van links naar rechts en kijken telkens weer teleurgesteld op als er weer geen klanten in hun netje zijn blijven steken. Maar we houden vol, we veranderen niks en gaan stug door.

Zijn bij jou in de salon de mazen van het netje ook iets te groot en is het stokje wellicht net effe wat te kort, sijpelt er toch nog te veel doorheen, en heb je hier niet direct een antwoord op. Meld je dan aan voor 'De klanten-generator'.

Frank van Iersel

10. IN DE FRIETTENT

Soms heb je van die dagen dat het allemaal net wat drukker is. Druk bezig met allerlei werkzaamheden die nog snel moeten gebeuren.

En voor je het weet is het weer laat en moet er nog gegeten worden. Net effe geen zin om boodschappen te doen.

Wat doe je dan, iets laten bezorgen bijvoorbeeld. Dat gebeurt maar zelden bij ons maar effe langs de friettent dat doen wel af en toe.

Het was dus zo'n dag. Na het werk langs de friettent. Ik had er vandaag voor gekozen om eens naar een andere te gaan.

Meestal heb ik mijn vaste adres maar deze keer eens wat anders. Daar had ik binnen 1 minuut nadat ik binnen stapte spijt van.

Ze stonden met zijn vieren achter de vitrine, en deden eigenlijk geen enkele moeite om mij te helpen. Het enige waar ze oog voor hadden was voor zichzelf en elkaar.

Ze kletsten er vrolijk op los. Twee van die gasten van een jaar of 18 en een meisje van ongeveer dezelfde leeftijd schat ik.

En de eigenaar, die deed lekker mee, gezellig toch. Het ging over van alles, wat ze de avond ervoor hadden meegemaakt tijdens een avondje stappen.

En ik maar wachten. En het duurde en het duurde. Dan denk ik al snel, als ze een bietje door zouden werken kunnen er twee eigenlijk gewoon meteen naar huis. Zou niemand iets van merken, behalve de eigenaar in zijn portemonnee.

En ja hoor, of hij mij kon helpen. Ik was er eigenlijk al klaar mee, maar ja, ik doe het er op zo'n moment maar mee.

Nou denk ik, zou er in die hele friettent-branche nou helemaal niemand zijn die hen een spiegel voorhoudt.

Gewoon effe deze personen wakker schudden. Samen kijken hoe je de klanten het nog meer naar de zin kunt te maken. Een soort 'de klanten-generator' maar dan voor de horeca?

Voor jou als schoonheidsspecialiste is ie er zeker, en wel op 23 september. Zorg dat je weet waar jou klanten zich aan ergeren.

Jij ziet het misschien zelf niet meer omdat je het al jaren zo doet. Laat jezelf eens lekker door elkaar schudden en blaas nieuw leven in jouw 'brouwerij'.

Meld je snel aan, er zijn nog plaatsen beschikbaar.

Maar 55 euro incl. lunch. Deze prijs wil ik aanbieden voor de snellere beslisser.

Vanaf 19 augustus wordt de nieuwe prijs 99 euro incl lunch. Nog een super deal natuurlijk.

Het boeit mij absoluut niet met welk cosmetica-merk je nu werkt. Er zijn verder ook nul verplichtingen.

Het is op 23 september, we beginnen om 10:00 uur en het duurt tot ongeveer 13:00 uur.

Ben jij schoonheidsspecialiste met een eigen bedrijf en een vakdiploma?

Meld je dan aan voor 'de klanten-generator' en voel de sensatie van succes.

Frank van Iersel

11. LUCKY DUCKY

Berichten verspreiden zich vaak razendsnel, of ze nu kloppen of niet. De uitstoot van één cruiseschip staat gelijk aan die van een miljoen auto's. Klopt dit wel?

Dit las ik in de Volkskrant. Ik heb eigenlijk geen idee of dit klopt. Maar is het niet allemaal een beetje tegenstrijdig, verwarrend en onduidelijk. Aan de ene kant doen we er alles aan om het verkeer dat dagelijks op de weg rijdt zo snel mogelijk elektrisch te laten rijden.

Er worden afspraken gemaakt in Brussel zodat iig alle EU-landen zo snel mogelijk aan bepaalde 'milieu-eisen' voldoen.

Nou, terwijl ik dit schrijf komt er weer een reclame voorbij op televisie om maar z.s.m. een elektrische auto aan te schaffen.

Hoe ist nou eigenlijk?

Dit weekend bijna bij mij in de achtertuin. Het grootste trekkertrek spektakel van Europa. Vanuit heel Europa komen grote vrachtwagens met aanhanger en daarin of op een megatrekker met vliegtuigmotoren of 6 motoren van een paar tanks achter elkaar geplant.

Je kunt het zo gek niet bedenken of het rijdt hier allemaal in mijn achtertuin. Hierbij de namen van enkele deelnemers:

- Green lady
- Blue Thunder
- Red Fever
- Poker Face
- Eager Beaver
- Blue Hazzard (rijdt een thuiswedstrijd)
- en last but not least - Lucky Ducky -

Ik denk dat ik fan ben van Lucky Ducky, ik heb geen idee wie het zijn, maar alleen de naam al, geweldig!

Natuurlijk ben ik er een keer gaan kijken. Het is echt een megafestijn zonder enige beperking. Aan alles is gedacht.

Het opbouwen begint al twee weken van tevoren en daar zijn heel wat vrijwilligers bij betrokken. 's Avonds speelt er live muziek tot diep in de nacht, om de volgende dag weer vroeg te beginnen met de wedstrijden.

Als je dan weet hoe groot die rookpluimen uit die vliegtuigmotoren zijn die ik vanuit mijn tuin op zie stijgen. Tis echt mega.

Ik vind het allemaal best, maar het is zo tegenstrijdig. Het is zo inconsequent zoals we het milieuprobleem aanpakken. En dan hebben we het nog niet over het vliegverkeer.

In business is consequent zijn een van de belangrijkste punten om succes te hebben. Hoe consequenter jij je salon runt des te groter is de kans op succes.

Als jij een strak plan hebt in je bedrijf, een strategie waar jij je consequent aan houdt, is het voor je klant een stuk duidelijker allemaal.

Nou, wat toevallig...dat is nou net waar ik het tijdens 'De klanten-generator' over ga hebben.

- Hoe kun jij het nog duidelijker maken voor jouw klanten.
- Hoe selecteer jij je klanten
- Hoe wordt jij de bekendste in de regio

Het duurt 3 uur en staat gepland op 23 september.

Frank van Iersel