

GRATIS E BOOK + BEDRIJFSSCAN

De SoulScale Omzetlek Scan

Ontdek waarom jouw praktijk nog geen stabiele omzet oplevert
en welke drie stappen nu prioriteit hebben.

VOOR LICHTWERKERS, COACHES EN THERAPEUTEN

**Van losse ideeën naar één helder aanbod, één overzichtelijke
klantreis en een bedrijf dat als geheel werkt.**

Geraldina • SoulScale

JE HEBT WAARSCHIJNLIJK GEEN

GEBREK AAN IDEEËN

Je weet veel, je wilt mensen werkelijk helpen en misschien heb je al verschillende consulten, trajecten, cursussen of plannen. Toch blijft jouw omzet wisselend. De ene week komen er aanvragen en daarna wordt het weer stil.

Dat betekent niet automatisch dat jouw werk niet goed genoeg is. Vaak ontbreekt er vooral samenhang. Jouw aanbod, zichtbaarheid, klantreis, verkoop en systemen bestaan wel, maar leiden de klant nog niet logisch van kennismaking naar aankoop.

WAT DEZE SCAN JE GEEFT

Geen algemeen advies en geen lange lijst met nóg meer taken. Je ontdekt waar jouw grootste omzetlek zit, welke onderdelen al sterk zijn en welke drie verbeteringen nu het meeste verschil kunnen maken.

Mijn advies

Vul de scan eerlijk in vanuit hoe jouw bedrijf vandaag werkelijk werkt. Niet vanuit wat je van plan bent of wat je vindt dat je zou moeten doen. Alleen dan geeft jouw score een bruikbaar beeld.

Liefs, Geraldina

ZO WERKT DE SCAN

Je beoordeelt 24 stellingen verdeeld over zes bedrijfspijlers. Geef iedere stelling een score van 0 tot en met 3. Tel aan het einde alle punten op.

0

NOG NIET

Dit onderdeel is nog niet ingericht.

1

SOMS

Het gebeurt los of zonder vast ritme.

2

MEESTAL

De basis werkt, maar is nog niet stabiel.

3

HELEMAAL

Dit onderdeel is duidelijk en herhaalbaar.

JOUW STARTPUNT

Mijn belangrijkste aanbod is:

Mijn gemiddelde omzet per maand is ongeveer:

Het grootste zakelijke probleem dat ik nu ervaar is:

Als deze scan mij één inzicht geeft, wil ik vooral weten:

Tip: plan na het invullen direct één kleine actie. Inzicht wordt pas waardevol wanneer je het omzet in een keuze.

1

DOELGROEP & POSITIE

Weten voor wie je er bent en waarom jouw aanpak ertoe doet.

Klanten kiezen sneller wanneer zij zichzelf herkennen in jouw woorden en begrijpen waarom jouw begeleiding juist bij hun situatie past.

0 = nog niet

1 = soms

2 = meestal

3 = helemaal

Omcirkel per stelling het cijfer dat nu het beste past.

1

Ik kan in één duidelijke zin zeggen wie ik help en met welk probleem.

0

1

2

3

2

Mijn communicatie spreekt een herkenbare situatie en een concreet verlangen aan.

0

1

2

3

3

Mijn ervaring, visie en persoonlijkheid maken mijn positie onderscheidend.

0

1

2

3

4

Mijn ideale klant begrijpt snel waarom zij juist bij mij moet zijn.

0

1

2

3

MOGELIJK OMZETLEK

Je probeert iedereen aan te spreken, waardoor niemand zich echt persoonlijk aangesproken voelt.

Welke klant wil ik de komende drie maanden het liefst helpen?

2

AANBOD & PRIJS

Eén sterk product dat resultaat, waarde en een gezonde marge samenbrengt.

Een aantrekkelijk aanbod is meer dan een lijst onderdelen. Het geeft duidelijkheid over het probleem, de verandering, de werkwijze en de investering.

0 = nog niet

1 = soms

2 = meestal

3 = helemaal

Omcirkel per stelling het cijfer dat nu het beste past.

1

Ik heb één kernproduct waarop ik mijn zichtbaarheid en verkoop kan richten.

0

1

2

3

2

Het resultaat van mijn aanbod is concreter dan alleen meer rust, inzicht of groei.

0

1

2

3

3

Mijn prijs past bij de waarde, tijd, kosten en begeleiding die ik lever.

0

1

2

3

4

Na een eerste aankoop bestaat er een logische volgende stap voor mijn klant.

0

1

2

3

MOGELIJK OMZETLEK

Je verkoopt veel losse kleine producten, maar mist een kernproduct dat jouw omzet werkelijk kan dragen.

Welk aanbod verdient mijn volledige aandacht in plaats van nóg een nieuw idee?

3

ZICHTBAARHEID & CONTENT

Content die niet alleen bereik geeft, maar mensen gericht laat doorstromen.

Zichtbaar zijn is geen einddoel. Iedere post mag bijdragen aan herkenning, vertrouwen, inschrijving of een gesprek over jouw aanbod.

0 = nog niet

1 = soms

2 = meestal

3 = helemaal

Omcirkel per stelling het cijfer dat nu het beste past.

1

Ik werk met een aantal vaste contentthema's die bij mijn kernproduct passen.

0

1

2

3

2

Mijn content laat zien welk probleem ik begrijp en hoe ik daarover denk.

0

1

2

3

3

Ik publiceer volgens een ritme dat ik ook op drukke weken kan volhouden.

0

1

2

3

4

Mijn berichten bevatten regelmatig een duidelijke en passende vervolgstap.

0

1

2

3

MOGELIJK OMZETLEK

Je deelt veel waarde, maar jouw publiek weet niet welke stap het daarna bij jou kan zetten.

Naar welke ene vervolgstap wil ik mijn volgers deze maand leiden?

4

KLANTREIS & FUNNEL

Een overzichtelijke route van eerste kennismaking naar aankoop en vervolg.

Een funnel hoeft niet ingewikkeld te zijn. De kracht zit in één logische route waarin iedere stap antwoord geeft op de volgende vraag van jouw klant.

0 = nog niet

1 = soms

2 = meestal

3 = helemaal

Omcirkel per stelling het cijfer dat nu het beste past.

1

Ik heb een gratis kennismaking of instapproduct dat aansluit op mijn kernproduct.

0

1

2

3

2

Nieuwe belangstellenden komen op mijn e maillijst in plaats van alleen op social media.

0

1

2

3

3

Mijn pagina's en e mails leiden mensen logisch naar een passend betaald aanbod.

0

1

2

3

4

Ik weet waar geïnteresseerden in mijn verkooproute afhaken.

0

1

2

3

MOGELIJK OMZETLEK

Belangstelling verdwijnt omdat er geen heldere route is van gratis waarde naar jouw betaalde oplossing.

Welke stap ontbreekt nu tussen mijn content en mijn belangrijkste product?

5

VERKOOP & OPVOLGING

Eerlijk verkopen door te luisteren, te adviseren en duidelijk uit te nodigen.

Verkoop wordt lichter wanneer je niet probeert te overtuigen, maar onderzoekt of jouw aanbod werkelijk aansluit op de situatie van de klant.

0 = nog niet

1 = soms

2 = meestal

3 = helemaal

Omcirkel per stelling het cijfer dat nu het beste past.

1

Ik durf mijn aanbod en prijs duidelijk te benoemen zonder mij te verontschuldigen.

0

1

2

3

2

Ik stel vragen voordat ik iemand een product of traject adviseer.

0

1

2

3

3

Ik volg geïnteresseerden op wanneer zij nog twijfelen of informatie hebben gevraagd.

0

1

2

3

4

Ik kan bezwaren over tijd, geld en twijfel rustig en eerlijk bespreken.

0

1

2

3

MOGELIJK OMZETLEK

Mensen tonen interesse, maar verdwijnen omdat er geen duidelijke uitnodiging of persoonlijke opvolging komt.

Met welke vijf geïnteresseerden mag ik deze week opnieuw contact opnemen?

6

E MAIL & SYSTEMEN

Een bedrijf dat blijft bewegen zonder dat alles op jouw geheugen leunt.

Goede systemen vervangen jouw persoonlijkheid niet. Ze zorgen dat belangrijke stappen betrouwbaar gebeuren en geven jou ruimte voor echt contact.

0 = nog niet

1 = soms

2 = meestal

3 = helemaal

Omcirkel per stelling het cijfer dat nu het beste past.

1

Nieuwe inschrijvers ontvangen automatisch de beloofde weggever en opvolging.

0

1

2

3

2

Mijn e mails bouwen vertrouwen op en verwijzen regelmatig naar mijn aanbod.

0

1

2

3

3

Betaling, toegang, planning en klantinformatie zijn overzichtelijk ingericht.

0

1

2

3

4

Ik volg omzet, kosten, winst en conversie met een eenvoudig vast ritme.

0

1

2

3

MOGELIJK OMZETLEK

Je begint iedere week opnieuw en mist omzet doordat opvolging, cijfers en klantprocessen niet vastliggen.

Welke terugkerende taak wil ik als eerste eenvoudiger of automatisch maken?

BEREKEN JOUW SCORE

Vul per pijler jouw sub totaal in. Iedere pijler heeft maximaal 12 punten. Tel daarna alle subtotalen bij elkaar op.

1

Doelgroep & positie

___ / 12

2

Aanbod & prijs

___ / 12

3

Zichtbaarheid & content

___ / 12

4

Klantreis & funnel

___ / 12

5

Verkoop & opvolging

___ / 12

TOTAALSCORE

_____ / 72

MIJN DRIE LAAGSTE PIJLERS

Dit zijn niet jouw mislukkingen. Dit zijn de plekken waar een gerichte verbetering waarschijnlijk de meeste rust en omzet kan opleveren.

1

2

3

WAT VERTELT JOUW SCORE?

Gebruik jouw uitslag als startpunt. Een hoge score betekent niet dat je klaar bent en een lage score betekent niet dat je niet kunt groeien.

0 TOT 18

De zoekende ondernemer

Je hebt ideeën en talent, maar jouw doelgroep, aanbod en route zijn nog niet scherp. Begin bij één klant en één kernproduct.

19 TOT 36

De ondernemer met losse onderdelen

Er staat al veel, maar de onderdelen werken nog niet samen. Breng jouw content, weggever, e mails en aanbod terug tot één route.

37 TOT 54

De ondernemer die klaar is voor groei

De basis is zichtbaar. Jouw winst zit nu in gerichte opvolging, een betere funnel en het consequent meten en verbeteren.

55 TOT 72

De ondernemer die klaar is om op te schalen

Jouw fundament is sterk. Richt je op automatisering, terugkerende klantwaarde, marges en een model dat zonder extra chaos kan groeien.

DEEL JOUW UITSLAG

Stuur jouw totaalscore via WhatsApp. Ik geef je persoonlijk één aandachtspunt waar je nu als eerste mee aan de slag kunt.

JOUW VOLGENDE STAP

Van inzicht naar een bedrijf dat als één geheel werkt

In de SoulScale A tot Z Ondernemersopleiding bouw je stap voor stap één sterk product, één overzichtelijke funnel en een stabiel verdienmodel.

START 1 OKTOBER 2026

- 12 weken persoonlijke begeleiding in een kleine groep
- 40 modules verdeeld over 10 praktische hoofdstukken
- 12 live Q&A's met opnames en levenslange toegang
- Feedback op jouw aanbod, teksten, funnel en uitvoering
- Maximaal 12 deelnemers

INVESTERING

€595 exclusief btw • €719,95 inclusief btw

Betaling in maximaal 3 termijnen mogelijk

BEKIJK DE OPLEIDING EN RESERVEER JOUW PLEK

Vragen of jouw score delen?

WhatsApp 06 254 299 04 • info@soulscale.nl

www.soulscale.nl