

High End ondernemen = De hoogste waarde bieden

High End ondernemen betekent dat je de maximale waarde biedt aan de klant. Met behulp van een totaal pakket aan diensten wordt de grootste persoonlijke ontwikkeling bereikt bij de klant. De klant doorloopt een gefaseerd programma met een grote diversiteit aan onderdelen. Het resultaat: een andere mindset en een ander zelfbeeld voor de klant en meer inkomsten voor jou, aldus Astrid Mast.



Astrid Mast

High End ondernemen draagt er voor mij aan bij dat ik mijn werk als image professional nog leuker ben gaan vinden. In het verleden kon het mij wel frustreren dat een klant, die bij-

voorbeeld alleen een kleuranalyse had gedaan, de goede kleur droeg, maar dat de stijl, de belijning of de stof niet matchte bij haar figuur. Dat wilde ik niet! Met mijn programma kan ik al mijn expertise tonen en de klant zoveel bieden, waardoor deze maximaal kan groeien en het maximale resultaat kan behalen in zeer korte tijd.

Prijs/kwaliteit

Vanuit mijn ervaring weet ik hoe lastig het is om als stylist en vrouw je *eigen* waarde te laten zien en het lef hebben je prijzen te verhogen. Mijn drijfveer is mijn collega professionals te laten groeien, met behulp van mijn jaarprogramma. Zodat hun impact vergroot en hun inkomen verdubbelt. Het voordeel van dit programma is dat je gaat werken met groepen, zonder het individuele aspect uit het oog te verliezen. Bij 1 op 1 sessies ben je veel meer tijd kwijt en heb je relatief meer klanten nodig om tot een goede omzet te komen. High End ondernemen betekent onder jouw voorwaarden werken.

Jaarprogramma: Succes Trek Je Aan

Als stylist heb je een streepje voor op het gebied van presentatie. Op ondernemerschap kun je echter nog enorme slagen maken. Gedurende een jaar word je gecoacht op ondernemerschap met als doel je bedrijf succesvol op de kaart te zetten. Daarnaast is er de mogelijkheid om gecertificeerd te worden.

Je kunt dan met behulp van mijn programma jouw klanten begeleiden. Het jaarprogramma is intensief. Thema's die aan bod komen zijn ondermeer:

- Ondernemerschap
- Prijsbepaling
- Sales /acquireren
- Marketing
- Schrijven voor blogs en vlogs
- Identiteit & Kledingadvies

Naast 8 fysieke bijeenkomsten begeleid ik deelnemers maandelijks via individuele coaching en Webinars. Op Facebook worden dagelijks ervaringen gedeeld of kunnen vragen worden gesteld. Via teleconferance behandel ik bepaalde onderwerpen die horen bij het proces dat deelnemers doormaken. En tijdens de Daadwerkelijke Doe Dag (DDD) ben ik een hele dag beschikbaar en gaan deelnemers met hun eigen doelstelling aan de slag. Op vaste momenten worden de tussentijdse resultaten van deze dag teruggekoppeld, waardoor de deelnemers aan het einde van de dag echt vooruitgang hebben geboekt.

“Mijn jaarprogramma biedt zeker voor image stylisten meerwaarde omdat ik hun worstelingen herken”

Wil je een vrijblijvend oriënterend gesprek over hoe je jouw bedrijf op de kaart kunt zetten? Mail dan voor 1 juli naar info@succesrekjeaan.nl