



**ARE YOU READY FOR A
NEW
MONEY-MINDSET?**

i. Warming-up...

Iedereen die weleens een dieet heeft geprobeerd weet het. Als je wilt afvallen, moet je óf meer bewegen óf minder eten. Je hoeft maar heel even te googelen of je vindt op het gebied van eetgewoontes, diëten, fitgirls en fitnessprogramma's duizenden links naar websites. Het is een wereld op zich.

Grappig genoeg weet niet iedereen dat voor het hebben van de juiste money-mindset niets minder geldt dan het principe van afvallen. Als je financieel gezond wilt zijn, moet je of méér of minder doen.

Een juiste money-mindset is eigenlijk ook een fitnessprogramma. Je kunt alleen sporten, jezelf motiveren om tóch dat rondje te gaan hardlopen of trainen in teamverband. Of... je neemt een personal trainer.

Een goede personal trainer die geeft je geen advies. Een personal trainer is niet succesvol door te zeggen "Drie keer cardio en een keer in de week krachttraining". Je betaalt een personal trainer niet omdat hij of zij jou vertelt dat eiwit-shakes je gaan helpen bij je spieropbouw. Dat weet je zelf wel.

Wij sluiten ons aan bij wat een personal trainer écht hoort te doen. De *core business* van een personal trainer is jouw mindset veranderen. Naast je te komen staan om je die extra push te geven. Maar jij...jij bent diegene die er iets voor moet doen.

Met dit e-Book willen we dat type personal trainer zijn. We gaan naast jou staan. We willen jouw mindset inspireren. Even die extra push geven.

Dit e-Book gaat je echt geen magische tips geven. Niets magie! Wij beloven je geen gouden bergen. We bieden je wel 14 stappen. Stappen om financieel fitter te worden en te blijven. Met een gezond verstand. Een fit gezond verstand. Klaar voor de start?



Inhoudsopgave

i.	Warming-up.....	2
1.	Bepaal je strategische doel en houd je eraan.....	4
2.	Bepaal je basis-energiebehoefte	8
3.	Weg met die extra ballast!	13
4.	Adem in, adem uit.....	15
5.	Er een sport van maken	16
6.	Kies een realistisch fitness-regime.....	18
7.	Pas op... je rib!	20
8.	Strakke bumper!	22
9.	Gewoon doen!.....	24
10.	Blijven trainen!.....	27
11.	Pak de weegschaal er maar bij... ..	30
12.	De eindstreep is in zicht... ..	33
13.	Tijd om te finishen	34
ii.	Cooling-down	36

1. Bepaal je strategische doel en houd je eraan...

Best simpel toch? Als ondernemer weet je wat je wilt en waar je naartoe wilt.

Misschien klinkt je doel als iets van “X in omzet groeien”.

Op zich niets mis mee, maar je hebt daarmee alleen het doel geformuleerd. Het zegt alleen van tijdstip 1 naar tijdstip 2 waar je zult staan. Maar het is nog geen strategie.

Vergelijk het maar eens met het doel om 5 kilo af te vallen. Je gaat minder eten, meer bewegen en, bam, binnen 8 weken ben je die 5 kilo kwijt.

Maar heb je jezelf ook weleens de vraag gesteld hoe die 5 kilo wegblijft? Of wat je moet doen om ervoor te zorgen dat 5 kilo weg blijft?

Dat vereist iets meer dan die gefrituurde avondsnoepen te vervangen door rijstwafels met komkommerpaté. Het vereist dat je een plan maakt voor langere termijn, bijvoorbeeld:

- Minimaal drie keer in de week een halfuur wandelen
- Maximaal een cheat-day, waarbij je twee vette snacks mag
- Minimaal een keer per week op de weegschaal staan
- Minimaal drie liter water drinken per dag
- Maximaal een glaasje frisdrank per week

Ik denk dat je ons punt begrijpt. Een omzetdoel van X is het makkelijke gedeelte, maar hoe zorg je ervoor dat je een bepaalde omzet blijft houden?

Eigenlijk geen groot geheim. Door een strategisch doel te bepalen en je daaraan vast te houden. En net zoals in het voorbeeld van die 5 kilo, doe je dat door een plan te maken voor de langere termijn.

Laten we omzet X als voorbeeld nemen. Welk plan zou je dan eventueel kunnen maken?