

ALLEEN VOOR VIP

Werkboek. Je eerste eigenaar.

Vul dit in tijdens de masterclass van woensdag 14 oktober. Na afloop heb je je markt gekozen, een lijst van tien eigenaren en je eerste bericht op papier.

NAAM

STAD WAAR IK START

DATUM EERSTE GESPREK



HOSTPRO ACADEMY

VOOR JE BEGINT

Vier delen, zoals de avond loopt.

Je vult elk deel in terwijl Lander en Rens het uitleggen. Schrijf in steekwoorden, netjes maken kan later. Wat je hier opschrijft, neem je mee naar de VIP-vragenronde en naar je gesprek.

1

Het model

Hoe je verdient aan panden die niet van jou zijn, en waarom dit anders is dan dropshipping, trading, onderverhuren of zelf kopen.

2

Waarom nu

Waarom eigenaren dit steeds vaker uitbesteden. Wat eigenaren zoeken in een beheerder.

3

Het systeem

Eigenaren vinden, tekenen, beheren en schalen. Hier vul je deel 1 tot 3 van dit werkboek in.

4

De eerste nee

Waarom de meeste mensen daar afhaken, en wat jij doet als een eigenaar stil valt.

DEEL 1

Kies de stad waar je echt zou starten.

Geen droommarkt, maar een stad die je kunt bereiken en waar je een paar wijken kent. Met één concrete stad kun je alles hierna invullen.

MIJN STAD

WIJKEN DIE IK KEN

WELK TYPE PAND

- ☐ Studio ☐ 1 slaapkamer ☐ 2 slaapkamers ☐ Groot, voor groepen
- ☐ Weet ik nog niet

WELKE VORM VAN BEHEER

- ☐ Volledig beheer: ook schoonmaak, sleutels en check-in
- ☐ Online beheer: advertentie, prijzen en gasten

Volledig beheer doe je in de stad waar je zelf zit. Online beheer kan vanaf eender waar.

VIER SIGNALLEN VAN EEN EIGENAAR DIE HULP NODIG HEEFT

- ☐ De foto's zijn met een telefoon gemaakt, en het zijn er weinig
- ☐ De prijs is elke nacht van het jaar dezelfde
- ☐ De agenda staat in het hoogseizoen half leeg
- ☐ De laatste beoordeling is van maanden geleden



DEEL 2

Je eerste tien eigenaren.

Zoek in jouw stad advertenties met de signalen van deel 1. Tien is genoeg om te starten.

Hoeveel eigenaren je spreekt, bepaalt veel meer dan talent.

#	ADVERTENTIE OF ADRES	WAT IK ZIE	HOE IK CONTACT OPNEEM	STATUS
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Tip uit de community. Een student boekte een afspraak op het pand zelf, want bij het boeken kan je een adres invullen. Zo sprak hij de eigenaar in plaats van een formulier.



DEEL 3

Een bericht dat over **zijn** pand gaat.

"Ik kan je pand beheren" stuurt elke beginner. Een eigenaar antwoordt wel op een bericht over zijn eigen advertentie. Bouw het op in drie stukken.

1

Wat ik zag in je advertentie

Eén concreet ding: de foto's, de prijs, de agenda of de beoordelingen.

2

Wat ik zou veranderen

Wat jij zou doen, en wat dat voor hem betekent. Hij houdt het pand, jij doet het werk.

3

Mijn vraag

Een kleine volgende stap, zoals kort bellen of langskomen.

ALS HET STIL WORDT

Een eigenaar die niet reageert, heeft het vaak gewoon druk. Wanneer stuur ik een tweede bericht, en wat zet ik erin?



DEEL 4

Je twee cijfers en je eerste stap.

Ronde bedragen zijn prima. Deze twee cijfers bepalen je plan, en ze zijn ook de eerste vraag in een strategiesprek.

UREN PER WEEK DIE IK ECHT HEB

BUDGET VOOR OPSTART, TOOLS EN VERZEKERING

MIJN DOEL OVER TWAALF MAANDEN

In een aantal panden of een bedrag per maand. Reken met hoog- én laagseizoen, niet alleen met augustus.

MIJN EERSTE STAP NA WOENSDAG

DATUM

EERSTE DRIE EIGENAREN GESPROKEN OP

MIJN VRAAG VOOR DE VIP-VRAGENRONDE

