

Voorbeelden quotes van 7 klanten in 13 weken



‘Het rapport raakte de kern waar het bij ons om draait.’



‘We voelen ons begrepen en weten wat we moeten doen.’

De harde cijfers methode Yemoney

In 13 weken tijd:

Eenmalige opbrengst: € 15.250

Abonnementen: € 1.980

Vermogensbegeleiding € 1.397

Totaal eerste kwartaal € 18.627

De harde cijfers methode Yemoney

In 52 weken tijd:

Eenmalige opbrengst: € 61.000

Abonnementen: € 19.800

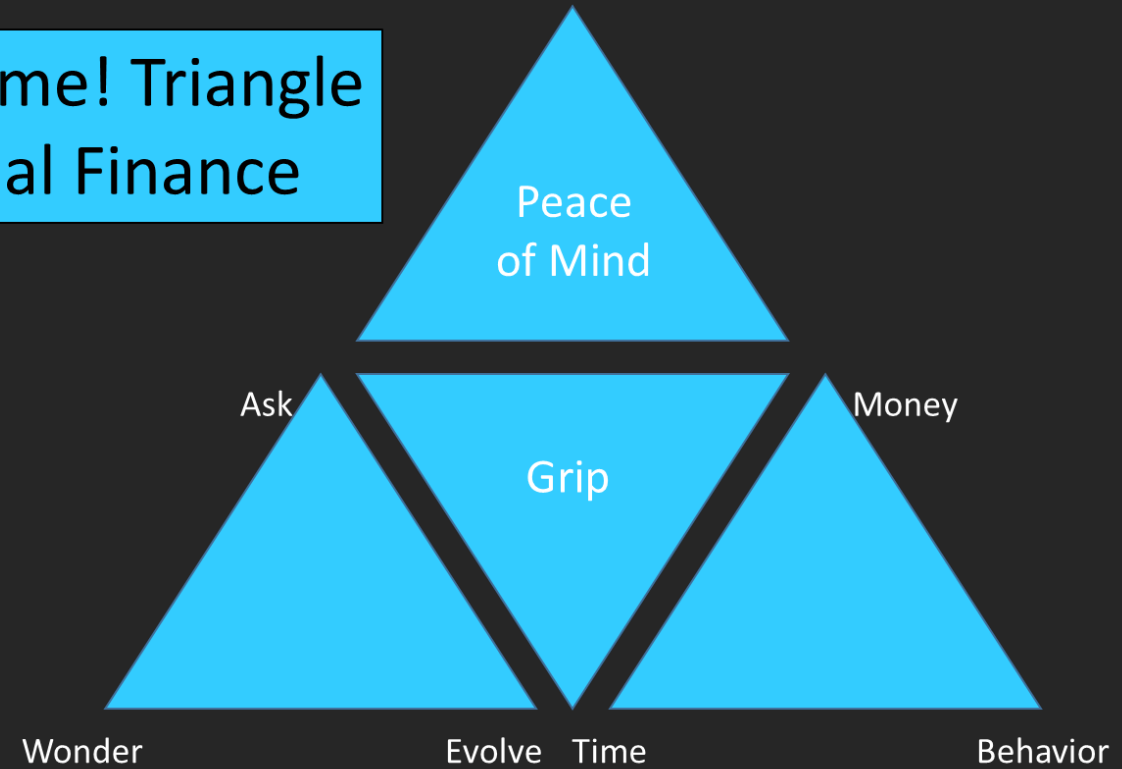
Vermogensbegeleiding € 24.000

Totaal eerste jaar € 104.800

Waarvan terugkerend € 43.800

The AWE Theory of Personal Finance

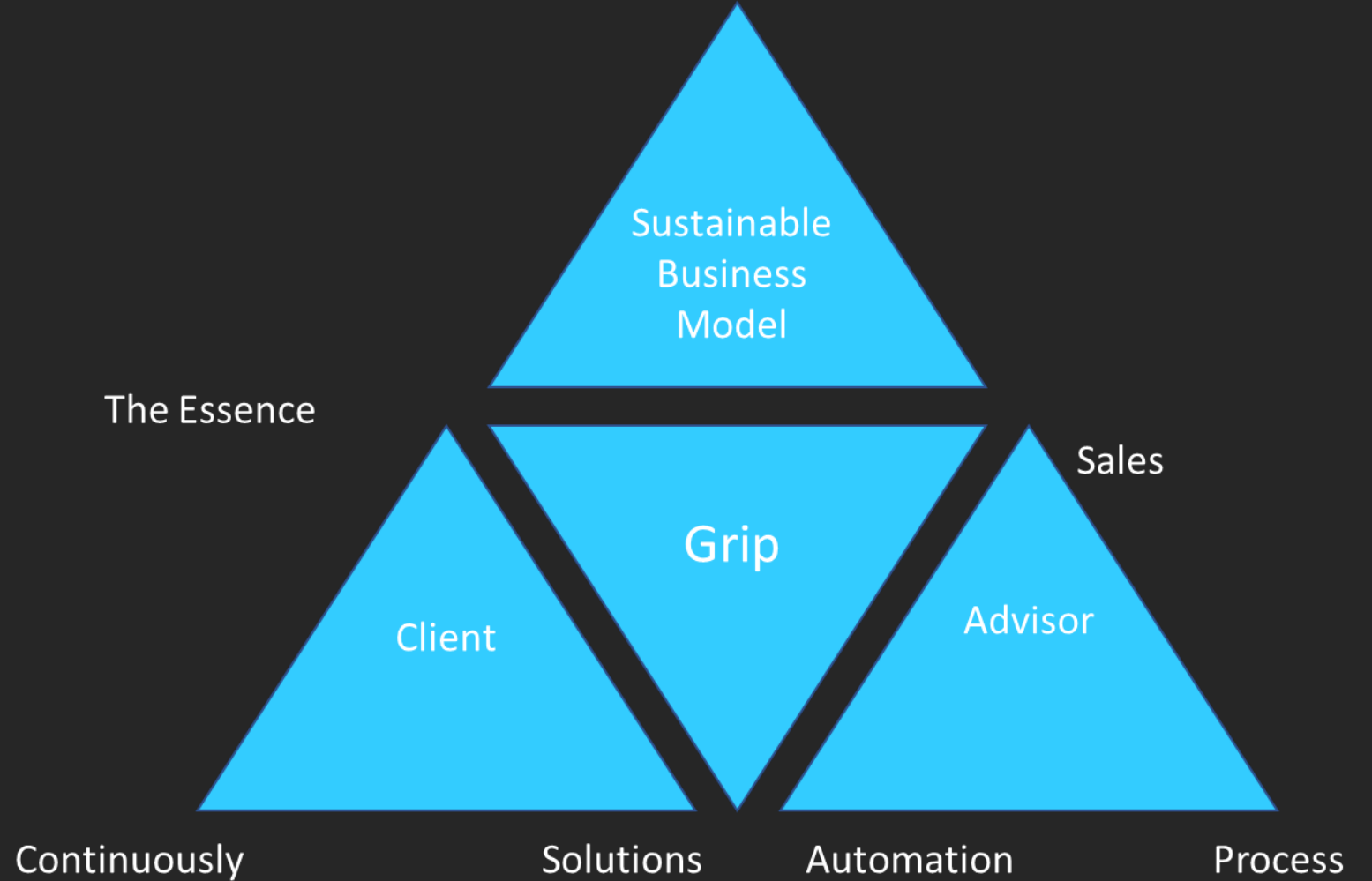
The **AWE**some! Triangle of Personal Finance



HOW TO
ASK!
WONDER!
EVOLVE!
**BECOME
AWESOME**

THE **AWE** THEORY OF
PERSONAL FINANCE

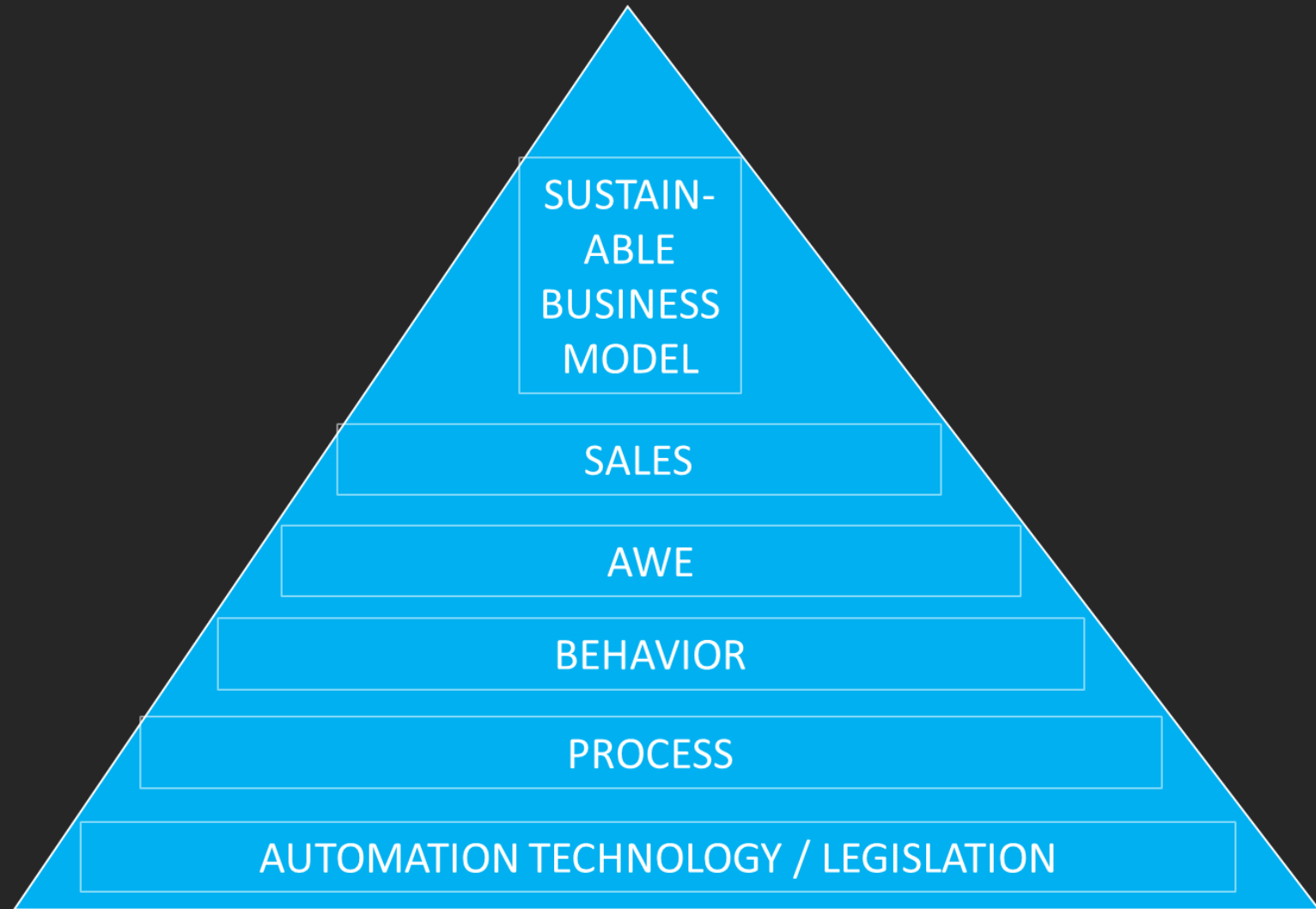
The AWE Theory of Personal Finance



HOW TO
ASK!
WONDER!
EVOLVE!
**BECOME
AWESOME**

THE AWE THEORY OF
PERSONAL FINANCE

Dit is de methode YemoneyY



HOW TO
ASK!
WONDER!
EVOLVE!
**BECOME
AWESOME**

THE **AWE** THEORY OF
PERSONAL FINANCE

Aanbod aan adviseur rust op 4 pilaren

Yemoney voor adviseurs

Klantpropositie:
Voor ondernemer en
gezin.
Advies op basis van
abonnement.
Diensten voor
ondernemers door
IMK.

Vakkundigheid.
Helpdesk.
Training.

Proces en
administratie.
Ingerichte
processen.
Ondersteund door
CRM.
Factoring.

Promotie.

Cross/upsell eigen
(MKB) portfolio.

MKB leads van
IMK.

MKB leads
Yemoney.

Work Flow financiële planning



SALESFORCE

Verkoop Hoofdpagina Taken Verkoopkansen **Adviestrajecten** Agenda Leads Accounts Contactpersonen Dashboards Notities Rapporten Meer

YemoneY test

+ Volgen

Details Gerelateerd

Naam van Traject	YemoneY test	Eigenaar	Judith Scherrenberg
Account	test	Paraplanner	Judith Scherrenberg
		Vermogensadviseur	Judith Scherrenberg
		Reviewer	Judith Scherrenberg
Financial behavior test	Zakelijk	Opleverdatum	18-4-2019
Planningspakket(ten)	Private Wealth Navigator	Dagen tot opleverdatum	18
Vermogensadvies		Afgerond d.d.	
Sharepoint trajectmap		Sharepointlink naar adviesdocument	

Verplichte documenten

ID kopieën aanwezig	<input type="checkbox"/>	Getekend DVO aanwezig	<input type="checkbox"/>
Alg. voorw. verzonden	<input type="checkbox"/>	DVD('s) verzonden	<input type="checkbox"/>

Adviestrajectshistorie (4)

Activiteit Chatter

Gesprek ... New Task Nieuw ag... E-mail

Uw gesprek samenvatten... **Toevoegen**

Filters: Alle tijden • Alle activiteiten • Alle typen

Volgende stappen **Meer stappen**

- Sharepoint adviestrajectmap a... 22-mrt
U hebt een aanstaande taak
- Verplichte adviesdocumenten ... 22-mrt
U hebt een aanstaande taak

Verleden activiteiten

Geen verleden activiteit. Verleden vergaderingen en taken die als gereed staan aangeduid, worden hier getoond.

Meer verleden activiteiten laden

Work Flow financiële planning

V

V

V

Meer info

Analyse

Adviesontwerp

Advies

Implementatie

Gereed

SALESFORCE

The screenshot displays a Salesforce workflow for 'YemoneyY test'. The interface includes a navigation bar at the top with various menu items like 'Verkoop', 'Hoofdpagina', 'Taken', etc. The main content area is divided into several sections:

- Task Details:** A table showing task information such as 'Financial behavior test' (Zakelijk), 'Planningspakket(ten)' (Private Wealth Navigator), and 'Vermogensadvies'.
- Verplichte documenten:** A section for mandatory documents with checkboxes for 'ID kopieën aanwezig', 'Alg. voorw. verzonden', and 'Sharepoint klantgegevens, ID en opdracht'.
- Automatische checklist aangemaakte taken behorend bij:** A checklist of tasks with checkboxes for 'Inrichten', 'Intake', 'Financiële administratie', 'Analyse', 'Vermogensadviseur', and 'Adviesontwerp'.
- Volgende stappen:** A list of upcoming tasks with due dates, such as 'Twinfield project inrichten' (5-apr), 'Wacht op inlezen klantgegevens...' (5-apr), and '1) Klant en advies aanmaken in...' (5-apr).

De Yemoney-methode betekent:

- Strategie : Service excellence
 - Georganiseerde processen
 - Geautomatiseerd
- Sales support
- Marketing support
- Opleiding en training

De YemoneY-methode geeft:

- Tevreden klanten (referenties)
- Nooit meer -0- op de meter (doorlopende omzet)
- Meer tijd voor je klanten
- Een voorsprong in de markt
- In de praktijk getest en bewezen

De Yemoney-methode kost:

- Eenmalig € 2.100
- Per klant per maand € 6 (abo B)
- Kosten software € 225 per maand

De Yemoney-methode levert op:

- Eenmalig € 2.100
- Per klant per maand € 6 (abonnement B)
- Kosten software € 225 per maand

Wat was de opbrengst ook al weer?

- Totaal eerste jaar € 104.800

- Totale kosten eerste jaar:

28 abonnementen * € 72

+ € 2.100 + € 2.700

- € 6.816

Winst :

€ 97.984

Early bird korting voor serieus geïnteresseerde pioniers

- Start 1 juli
- Maak vandaag een afspraak en beslis voor 1 juli 2019
- Geen eenmalige investering van € 2.100 , maar

€ 1.000

