



S5A04 Angélique Monballieu: Zichtbaarheid begint bij verbinding, niet bij verkopen

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt gaat Geert Hoffbauer in gesprek met Angélique Monballieu, ondernemerscoach, zichtbaarheids- en beurscoach en ondernemer achter Visiblique. Ze vertelt waarom zichtbaar zijn alleen niet volstaat: mensen moeten je leren kennen, onthouden en vertrouwen. Een gesprek over personal branding, sales en marketing, netwerken en beurzen, maar vooral over zichtbaar worden op een manier die bij jou past.

Spreeker: Werner Verhoeven – Angélique Monballieu – Visiblique

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:02
- Verbinding en vertrouwen als basis voor zichtbaarheid – 1:04
- Sales en marketing samenbrengen in je zichtbaarheid – 5:31
- Personal branding: herkenbaar worden als persoon – 8:01
- Zichtbaar zijn op een manier die bij jou past – 10:25
- Drempels overwinnen door kleine stappen te zetten – 13:28
- Een strategie die richting geeft én flexibel blijft – 16:32
- Schakelen, experimenteren en je netwerk blijven voeden – 20:28
- Van vertrouwen naar klant en ambassadeur – 24:53
- Wat een beursstand onvergetelijk maakt – 29:19
- Doel, energie en opvolging op een beurs – 32:00
- Afsluiting – 37:58

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:02)

Zichtbaar zijn betekent nog niet dat mensen je vinden, laat staan dat ze voor jou kiezen. Geert introduceert Angélique als iemand die ondernemers helpt om op te vallen op beurzen, events en online. De rode draad door haar werk blijkt al snel een oranje draad te zijn: zichtbaar worden op een manier die bij jezelf past.

Verbinding en vertrouwen als basis voor zichtbaarheid (1:04)

Niet iedereen die je vandaag ontmoet, heeft vandaag behoefte aan wat jij aanbiedt. Daarom begint Angélique niet bij verkopen, maar bij oprecht verbinding maken. Vertrouwen groeit met de tijd. Soms plant je vandaag een zaadje en blijkt pas jaren later dat iemand je onthouden heeft en klaar is om met je samen te werken.

Sales en marketing samenbrengen in je zichtbaarheid (5:31)

Marketing en sales werken volgens Angélique te vaak naast elkaar, terwijl ze elkaar nodig hebben. Dat ziet ze zowel bij grotere organisaties als bij zelfstandige ondernemers. Wie alleen maar waardevolle content deelt, maar nooit duidelijk maakt hoe mensen met hem of haar kunnen samenwerken, laat een belangrijk deel van zichtbaarheid liggen. Verkopen mag, zolang het niet pusherig wordt.

Personal branding: herkenbaar worden als persoon (8:01)

Een sterk persoonlijk merk is volgens Angélique niet alleen relevant voor zelfstandigen. Ook ondernemende mensen binnen organisaties en freelance-ondernemers hebben er baat bij dat anderen weten waar ze voor staan. Haar eigen oranje kleur is daar een duidelijk voorbeeld van: mensen herkennen haar eraan en leggen onmiddellijk de link met haar. Het gaat niet om een trucje, maar om iets vinden dat echt bij jou hoort en herkenbaar blijft.

Zichtbaar zijn op een manier die bij jou past (10:25)

Er bestaat geen standaardlijstje dat bepaalt hoe je zichtbaar moet zijn. De ene persoon praat graag in een podcast, de andere staat liever op een podium of kiest een ander kanaal. Angélique vertrekt daarom vanuit iemands talenten en persoonlijkheid. Niet doen wat iedereen doet, maar ontdekken welke vorm van zichtbaarheid voor jou natuurlijk aanvoelt en vol te houden is.



Drempels overwinnen door kleine stappen te zetten (13:28)

Zichtbaar worden roept vaak weerstand op: je wilt niet op de foto, twijfelt over video of krijgt opmerkingen van mensen uit je omgeving. Angélique probeert zulke drempels niet in één grote sprong weg te nemen. Ze bouwt stap voor stap op, bijvoorbeeld door eerst een foto te gebruiken waarop iemand bezig is zonder vol in beeld te staan. Wat eerst ongemakkelijk voelt, kan zo gaandeweg normaal worden.

Een strategie die richting geeft én flexibel blijft (16:32)

Strategie hoeft geen strak plan te zijn waar je niet meer van mag afwijken. Angélique pleit voor een langere termijnrichting die voldoende ruimte laat om onderweg keuzes bij te sturen. Ze kijkt daarbij niet alleen naar omzet, maar ook naar hoe iemand wil leven en werken. Want soms komt het leven ertussen, en een goede strategie moet ook daarmee kunnen omgaan.

Schakelen, experimenteren en je netwerk blijven voeden (20:28)

Toen tijdens corona beurzen en events wegvielen, verdween in één klap het domein waarop Angélique zich sterk had gefocust. In plaats van vast te houden aan die ene richting verbreedde ze haar werk naar zichtbaarheid, CRM en sociale media. Haar belangrijkste hulpmiddel in die periode was haar netwerk. Door in actie te komen, te experimenteren en contacten persoonlijk te blijven onderhouden, ontstonden nieuwe mogelijkheden.

Van vertrouwen naar klant en ambassadeur (24:53)

Een netwerk groeit niet door alleen maar contacten te verzamelen. Je moet relaties ook onderhouden en mensen de kans geven om je echt te leren kennen. Vertrouwen kan uiteindelijk leiden tot een samenwerking, maar ook tot aanbevelingen door mensen die zelf nooit klant bij je zijn geweest. Wie jou voldoende kent en vertrouwt, kan je ook bij anderen ter sprake brengen.

Wat een beursstand onvergetelijk maakt (29:19)

Geert blikt terug op de beurs waar hij Angélique leerde kennen. Haar stand viel niet op omdat ze hard aan het verkopen was, maar omdat mensen er samenkamen en er een sterke sfeer ontstond. Dat contrast met stands waar bezoekers vooral als mogelijke leads worden bekeken, is groot. Een uitnodigende houding en echte verbinding kunnen veel sterker werken dan de grootte of uitstraling van een stand alleen.

Doel, energie en opvolging op een beurs (32:00)

Een succesvolle beursdeelname begint volgens Angélique al vóór je aan de stand denkt: kies de juiste beurs en bepaal waarom je er staat. Zorg ervoor dat ook de mensen op de stand dat doel kennen en er met positieve energie aanwezig zijn. En bereid vooraf je opvolging voor. Haar concrete tip: durf na een beurs te bellen en spreek liefst al tijdens het gesprek af wat de volgende stap wordt.

Afsluiting (37:58)

Geert sluit het gesprek af met dank voor de vele inzichten en de vaststelling dat de tijd voorbijgevlogen is. Angélique brengt het nog één keer terug naar kleine stappen: ook in zichtbaarheid kunnen die op termijn iets groots opbouwen. Precies daarin ontmoeten haar verhaal en Elk stapje telt elkaar.

Meer weten?

Wil je meer weten over Angélique Monballieu of contact met haar opnemen?

<https://www.angeliquemonballieu.be/>, angelique@beurs-eventcoach.be

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

