



Model 'Definitie van uw (kantoor)profiel'

Met behulp van de vier B's van propositie

Behoefte van doelgroep		<i>Beschrijf in taal/jargon van de doelgroep, dus NIET in juristenjargon Meerdere vragen? Welke zijn de belangrijkste? Zet in volgorde.</i>
Belofte van kantoor (of van mijzelf) aan doelgroep		<i>Het is de belofte van het kantoor, je ontkomt niet aan enig juristenjargon, maar beperk jezelf. Deze belofte gaat uiteraard over het beantwoorden van de bovenstaande vragen.</i>
Benefits voor doelgroep		<i>Als de vraag beantwoord is, welk voordeel heeft de cliënt dan ervaren? Is meestal méér dan alleen probleemoplossing; denk breder.</i>
Bewijs dat benefits gerealiseerd worden		<i>Denk aan:</i> - eerdere zaken (ervaringen en successen), of - referenties van andere cliënten, of - publicaties over bovenstaande B's, enz.