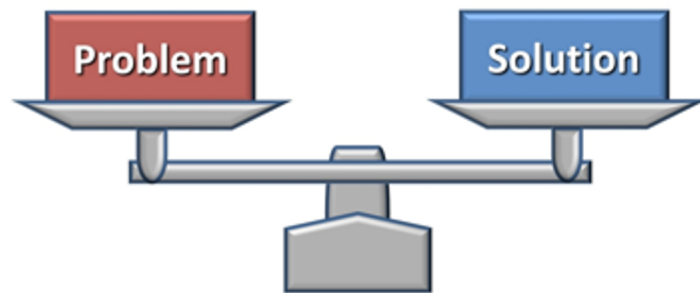


Ontwikkeling van uw propositie

Denk- & werkwijze



Propositie ... waarom ?



Propositie is de basis voor commercie:

- Definieert een positie in de markt.
 - herkenbaar & specifiek
- Beschrijft helder het aanbod aan potentiële klanten
 - Helder & aantrekkelijk
- Creëert daarmee een voorkeur bij deze potentiële klanten.



Propositie is antwoord op de vraag van de klant ...

*Voor welk probleem moet ik
bij jullie aankloppen?"*



*En waarom juist
bij jullie ...?"*



Voorbeeld echtscheidingsadvocaat

<i>Wat is het product/dienst?</i>	Advocaat, advies, onderhandelen, procederen, mediation
<i>Voor wie is het bedoeld, wie gaat dit kopen?</i>	Echtgenoten/partners die (willen) gaan scheiden en dat formeel willen/moeten regelen. Voor mediation: 'vrijwillig' scheidende partners die begeleiding willen bij het maken van afspraken
<i>Welk probleem van de doelgroep lost het product/dienst op?</i>	<ul style="list-style-type: none">• Het maken van heldere afspraken over de scheiding en de gevolgen daarvan• Kwaliteit, doorlooptijd en kosten zijn vooraf niet te bepalen want hangen ook af van de acties van tegenpartij.
<i>Hoe werkt het?</i>	Praten, papier, juridische teksten, emoties in toom houden, geven en nemen
<i>Wat zijn de voordelen?</i>	<ul style="list-style-type: none">• Deskundige begeleiding• Ervaring met vergelijkbare trajecten• Het traject verloopt volgens de juiste procedures.
<i>Wat zijn de bewijzen dat die voordelen gerealiseerd worden?</i>	9 jaar ervaring met echtscheidingen

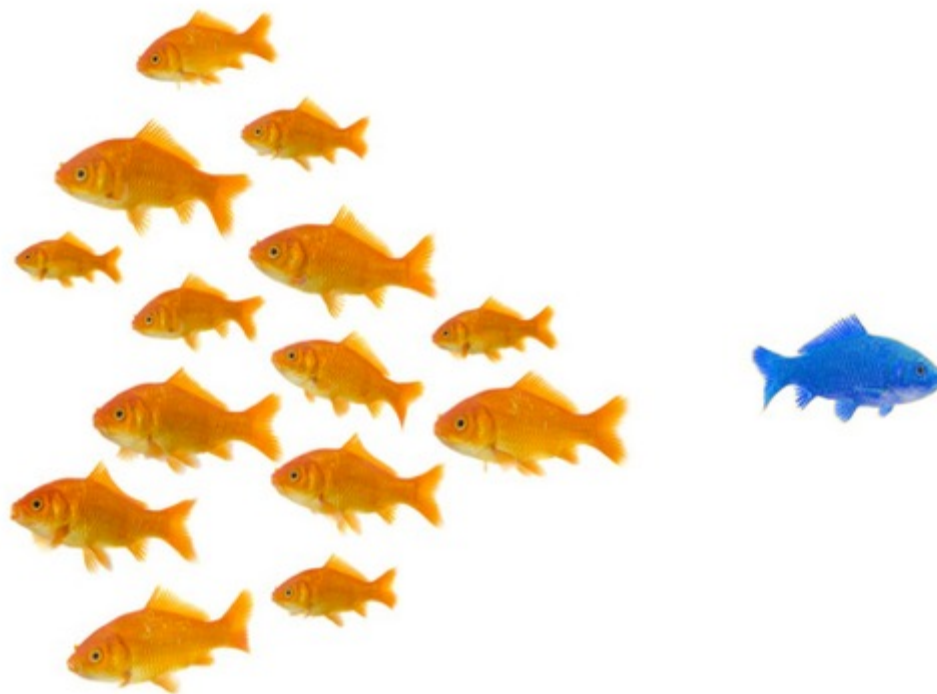




Voorbeeld vastgoednotaris (prijsvechter)



<i>Wat is het product/dienst?</i>	Verzorgen van de administratieve en notariële verplichtingen bij de koop van woonhuis/bedrijfspan en de hypotheek, tegen de laagst mogelijke prijs
<i>Voor wie is het bedoeld, wie gaat dit kopen?</i>	Huizenkopers (particulieren) en –verkopers die no-nonsense, snel en goedkoop de woningaankoop willen laten regelen
<i>Welk probleem van de doelgroep lost het product/dienst op?</i>	<ul style="list-style-type: none">• Lage kosten voor woningaankoop• Geen gezeur/gedoe met papierwerk
<i>Hoe werkt het?</i>	Praten, papier, juridische teksten,
<i>Wat zijn de voordelen?</i>	<ul style="list-style-type: none">• Deskundige begeleiding• Op 1 adres in 1 handeling is alles formeel afgehandeld
<i>Wat zijn de bewijzen dat die voordelen gerealiseerd worden?</i>	3 jaar op rij bovenaan bij goedkoopstenotaris.nl Langjarige jaar ervaring met woningaankoop & hypotheeken Veel verwijzingen van hypotheekadviseurs



Het kan ook anders ...

De vier B's



Ontwikkel de propositie met 4 B's

Behoefte

van doelgroep

Wat is de (latente) vraag/probleem van mijn doelgroep?

Beloofte

van ons

Wat beloof ik met mijn dienstverlening?

Benefits

voor cliënt

Welke voordelen ervaart mijn cliënt van mijn dienstverlening?

Bewijs

dat *benefits* gerealiseerd worden

Welke voorbeelden ondersteunen deze benefits?



4 B's van een echtscheidingsadvocaat (voor mannen)

Behoefte

van doelgroep

Mannen in scheiding die zich ongemakkelijk voelen met de vele vrouwen in het hele scheidingstraject (rechters, instanties)
Mannen die daarom met een man willen praten/sparren
"iemand die mijn taal spreekt".

Belofte

van ons

Tegenwicht bieden aan de vrouwelijke (over)vertegenwoordiging
Samen kiezen we de (redelijke) strategie
De best mogelijke overeenkomst voor de lange termijn

Benefits

voor cliënt

Snelle en efficiënte afhandeling van de procedure
Weinig emotionele en 'administratieve' belasting
Het mannelijk standpunt komt tot zijn recht

Bewijs

dat *benefits*
gerealiseerd worden

Jarenlange ervaring met mannscheidingen
Advocaat, geen mediator



Heldere keuze, onderscheidende propositie

LEGALBIZDEV.nl

Echtscheidingen voor mannen: nodig in een vrouwenwereld

Veel mannen die met een scheiding of aanverwante zaken te maken krijgen, hebben dezelfde ervaring: het proces is meestal een vrouwenaangelegenheid. Zo zijn de meeste echtscheidingsadvocaten een vrouw en zijn vrouwen in de rechterlijke macht oververtegenwoordigd. Hetzelfde geldt voor instanties die in een procedure door de rechter geraadpleegd worden, bijvoorbeeld bij de toewijzing van de kinderen of de vaststelling van een bezoeksregeling. Voor mannen kan dat bedreigend zijn en hen het gevoel geven dat zij voortdurend op achterstand staan. Dit is een zeer onaangename sensatie in een gevoelige periode in het leven, waarin de persoonlijke belangen groot zijn.



hans
bakker
echtscheidingsadvocaat
voor mannen



4 B's van een vastgoed notaris

Behoefte

van doelgroep

Geen gedoe / geen admin rompslomp / snel de sleutel in handen
Routekaart: wie doet wat, wanneer? / overdracht van huis, hoe gaat dat precies
Leesbare/begrijpelijke aktes / begrijpen waarom dit nodig is / begrepen worden door notaris

Belofte

van ons

Uw vragen worden door ons snel & goed beantwoord (vraagbaak)
Snel / efficiënt & kwalitatief goed werk: alles wordt geregeld
Wij de rompslomp, u de rust
Helder & begrijpelijk taalgebruik

Benefits

voor cliënt

Het was snel & goed geregeld
Waar voor mijn geld
Het was gezellig / bij <<Notaris ABC>> is het altijd een feestje

Bewijs

dat *benefits*
gerealiseerd worden

Referentie op www.goedkoopstenotarils.nl
Referenties van makelaars & tussenpersonen
Elke vraag krijgt dezelfde dag een antwoord/offerte
Wij vragen aflosnota direct op zodat er geen tijdverslies is
Onze beloftes/afspraken worden 99% zekerheid gerealiseerd



Zelf aan de slag

Template & instructie



Instructie

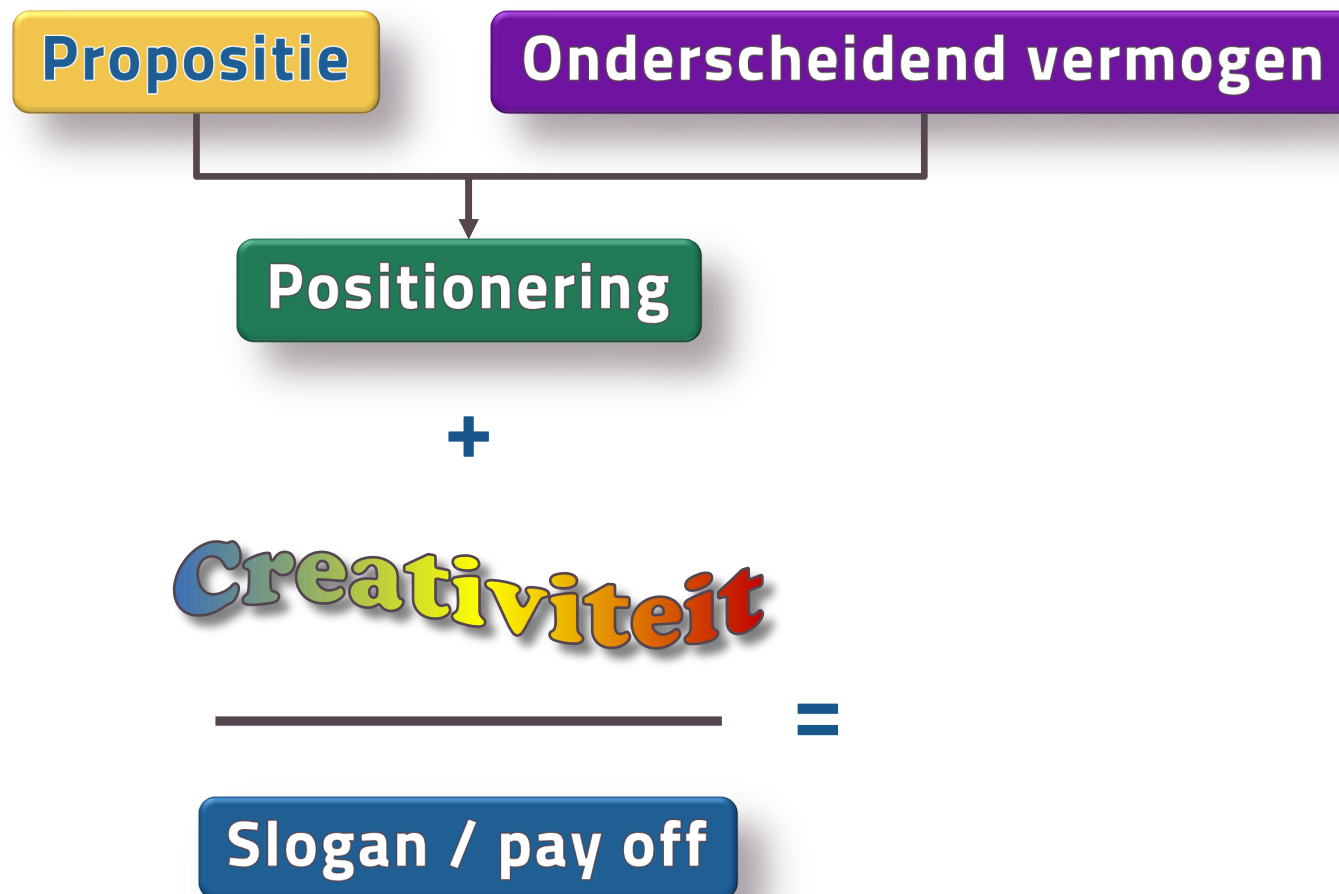
Behoefte	<p>Wat is de (latente) vraag/ probleem van doelgroep?</p>		<ul style="list-style-type: none">• Beschrijf in taal/jargon van de doelgroep; dus NIET in eigen vakjargon• Meerdere vragen? Welke zijn de belangrijkste? Zet in volgorde.
Belofte	<p>Wat belooft het bedrijf met zijn product / dienstverlening?</p>	<p>Begrijpelijke taal Resultaat voor klant Kort & eenvoudig</p>	<ul style="list-style-type: none">• Het is de belofte van het bedrijf; je ontkomt niet aan enig bedrijfsjargon, maar beperk je zelf.• Deze belofte gaat uiteraard over beantwoorden van bovenstaande vragen.
Benefits	<p>Welke voordelen ervaart de klant van het gebruik van de producten/diensten?</p>	<p>Persoonlijk Enthousiast Herkenbaar</p>	<ul style="list-style-type: none">• Als vraag beantwoord is, welk voordeel heeft de cliënt dan ervaren?• Is meestal méér dan alleen probleemoplossing; denk breder
Bewijs	<p>Waarmee toont het bedrijf aan dat deze voordelen daadwerkelijk gerealiseerd worden?</p>		<p>Denk aan:</p> <ul style="list-style-type: none">• eerdere zaken (ervaringen & successen), of• referenties van andere klanten, of• publicaties over bovenstaande B's, etc. etc.



Van propositie naar communicatie



Propositie is basis voor marketing & communicatie





Propositie

Onderscheidend vermogen

Positionering

Creativiteit

Slogan / pay off

Voor zakelijke rijders die autorijden méér vinden dan transport van A naar B. Die enige luxe maar vooral autotechnische kwaliteit waarderen.

Technisch hoogstaande kwaliteit die sportief en zakelijk rijden combineert op zeer hoog niveau

Sportieve & zakelijke rijders vinden bij BMW de technisch kwaliteit en de sportiviteit waardoor autorijden óók een plezier wordt

The ultimate driving machine
BMW maakt rijden geweldig



**Wat moet de eerste gedachte van je klanten zijn
als ze aan jouw bedrijf denken?**

In hoeverre is dat ...

- Relevant binnen de bedrijfstak?
- Aantrekkelijk voor de prospect/cliënt?
- Onderscheidend t.o.v. de concurrenten?
- Duurzaam houdbaar in de tijd?



Nu zelf aan de slag ...

Wat zijn uw antwoorden ...?

*Voor welk probleem moet ik
bij jullie aankloppen?"*



*En waarom juist
bij jullie ...?"*



Meer weten ?

Heeft u vragen over deze presentatie?

Behoeft u assistentie bij het ontwikkelen van uw propositie?

Wilt u sparren over uw huidige propositie?

**Een kennismaking
is zo geregeld ...**

(ja, vrijblijvend)



Wie / wat is LegalBizDev

Achtergrond informatie



Kennisplatform voor de verbetering van het commerciële denken & doen binnen de advocatuur en het notariaat.

- Inzicht, informatie & instrumenten voor cliëntgerichte juridische professionals

Netwerk bureau

- De meest passende specialist per project
- Geen payroll – geen overhead

Netwerkpartners



Lexenzo

Vormgeving & internet



MaarHees

Coaching & consultancy



Cinfield

Pricing & bidmanagement



Orange Dolphins

Social media



Nieuwsbrief

View this email in your browser

LEGALBIZDEV.nl
Informatie, inzicht en instrumenten voor uw klantcontact, profilering en acquisitie.

Nieuwe wetgeving als acquisitiebron
(spoiler: WAB)

De start van de AVG leidde tot een enorme stroom aan seminars en acquisitie-activiteiten. Waarom is het nog zo stil rond de WAB? In dit artikel wordt een aanpak beschreven waarmee u zowel acquisitie, klantbinding als concurrentiepositie kunt verstevigen.

[Lees verder](#)

Relevante blog's van LegalBizDev.nl

<p>Zeer pragmatische tips voor uw acquisitie.</p> <p>lees meer ></p>	<p>Van contact naar contract.</p> <p>lees meer ></p>	<p>Onderscheidende acquisitie? Het kán!</p> <p>lees meer ></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

Boek



Blogs

	<p>1 april 2019</p> <p>Was het eerste kwartaal succesvol? Hoe wordt het 2e kwartaal??</p> <p>Het eerste kwartaal is afgerond. Tijd voor een terugblik: hoe is het u vergaan? Tevreden? Waar meet u dat aan af?</p> <p>LEES MEER</p>
	<p>13 maart 2019</p> <p>Toedoele gunfactor, hier is de PITCH factor</p> <p>"Acquisitie is een kwestie van gunnen" U heeft vast wel eens iemand horen zeggen bij een bijeenkomst van de orde. Misschien zelfs wel eens binnen uw eigen kantoor. Als ik dat hoor [...]</p> <p>LEES MEER</p>
	<p>8 maart 2019</p> <p>Waar is de klant in legal tech & innovation ?</p> <p>Gisteren was ik als bezoeker bij het jaarcongres 'Roadmap to Legal and Tax Innovation 2019' dat door SDU georganiseerd was. Een interessante middag over legal tech [...]</p> <p>LEES MEER</p>



Verder kennismaken...?



Dirk Heuff
oprichter & eigenaar



www.LegalBizDev.nl



Redactie@LegalBizDev.nl



06 – 105 371 58



[@Kyboko](https://twitter.com/Kyboko)



[Kyboko](https://www.linkedin.com/company/Kyboko)



[DirkHeuff](https://www.slideshare.net/DirkHeuff)

LEGALBIZDEV.nl

