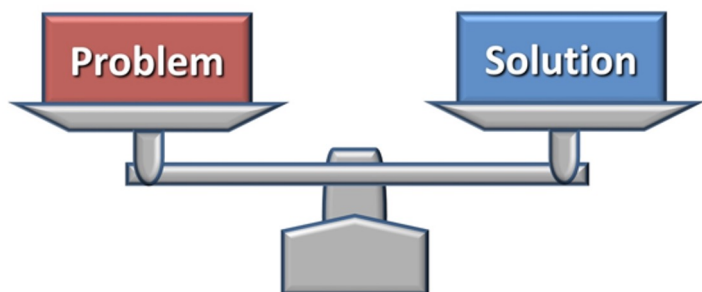


Ontwikkeling van uw propositie

Denk- & werkwijze



Propositie ... waarom ?



Propositie is de basis voor commercie:

Definieert uw positie in de markt.

herkenbaar & specifiek

Beschrijft uw 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 ...?*



Propositie is gecombineerde antwoord op

- Wat is het product/dienst?
- Welk probleem van de doelgroep lost het product/dienst op?
- Hoe werkt het?
- Wat zijn de voordelen?
 - Wat zijn de bewijzen dat die voordelen gerealiseerd worden?

Gericht op uw doelgroep !!





Voorbeeld echtscheidingsadvocaat

LEGALBIZDEV.nl

Doelgroep	Hoger management en DGA's, HBO+, €150K, met tienerkinderen die hun bedrijf willen beschermen door het buiten de scheiding te houden. Vechtscheiding ligt op de loer.
Wat is het product/dienst?	Advies (ook fiscaal en notarieel), onderhandelen, procederen, overleg met kinderbescherming/ familiecoaches/school. Management van de papierstroom en timing. Praatpaal & vertrouwenspersoon Geen mediation
Welk probleem van de doelgroep lost het product/dienst op?	• Het ontzorgen van het proces van echtscheiding zodat bedrijf en de kinderen dóór kunnen. • Efficiënte procesvoering: balans tussen snelheid (doorlooptijd) en kosten
Wat zijn de voordelen?	• Integrale dienstverlening doordat alle specialismen op 1 plek samenkomen. • Weinig emotionele impact
Wat zijn de bewijzen dat die voordelen gerealiseerd worden?	9 jaar ervaring met vergelijkbare cliënten en echtscheidingen (referenties op aanvraag)





Voorbeeld vastgoednotaris (prijsvechter)



Doelgroep

Huizenkopers, 30-60 jaar, geheel West- en centraal Brabant (Bergen op Zoom t/m Oisterwijk), waarde OG >€125K

Wat is het product/dienst?

Verzorgen van de administratieve en notariële verplichtingen (onderzoek, akten etc.) bij de koop van woonhuis incl. transport van hypotheek, tegen de laagst mogelijke prijs
80% gaat online (met behulp van instructievideo's)

Welk probleem van de doelgroep lost het product/dienst op?

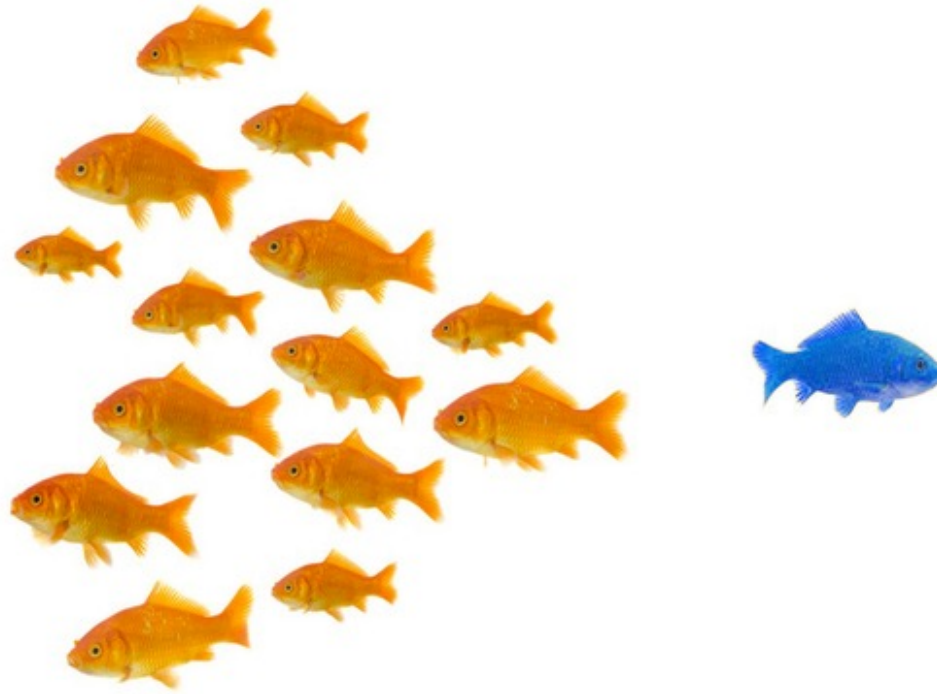
- Lage kosten voor overdracht van woning en hypotheek
- Geen gezeur/gedoe met papierwerk
- Tijdsbesparing door online werken en geen fysieke besprekingen

Wat zijn de voordelen?

- Doe het zelf dus kleinere foutkans
- Snelheid & lagere kosten
- Op 1 adres in 1 handeling is alles formeel afgehandeld

Wat zijn de bewijzen dat die voordelen gerealiseerd worden?

3 jaar op rij bovenaan bij goedkoopstenotar.nl (in deze regio)
Langjarige jaar ervaring met woningaankoop & hypotheeken
Tevredenheid van klanten: 8,5
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?

Belofte

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 mannenscheidingen
Advocaat, geen mediator

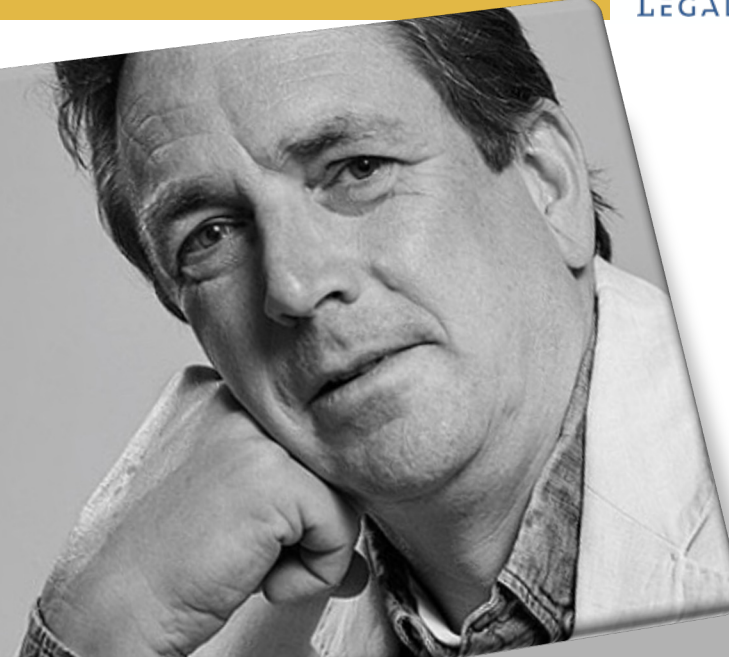


Heldere keuze, onderscheidende propositie

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



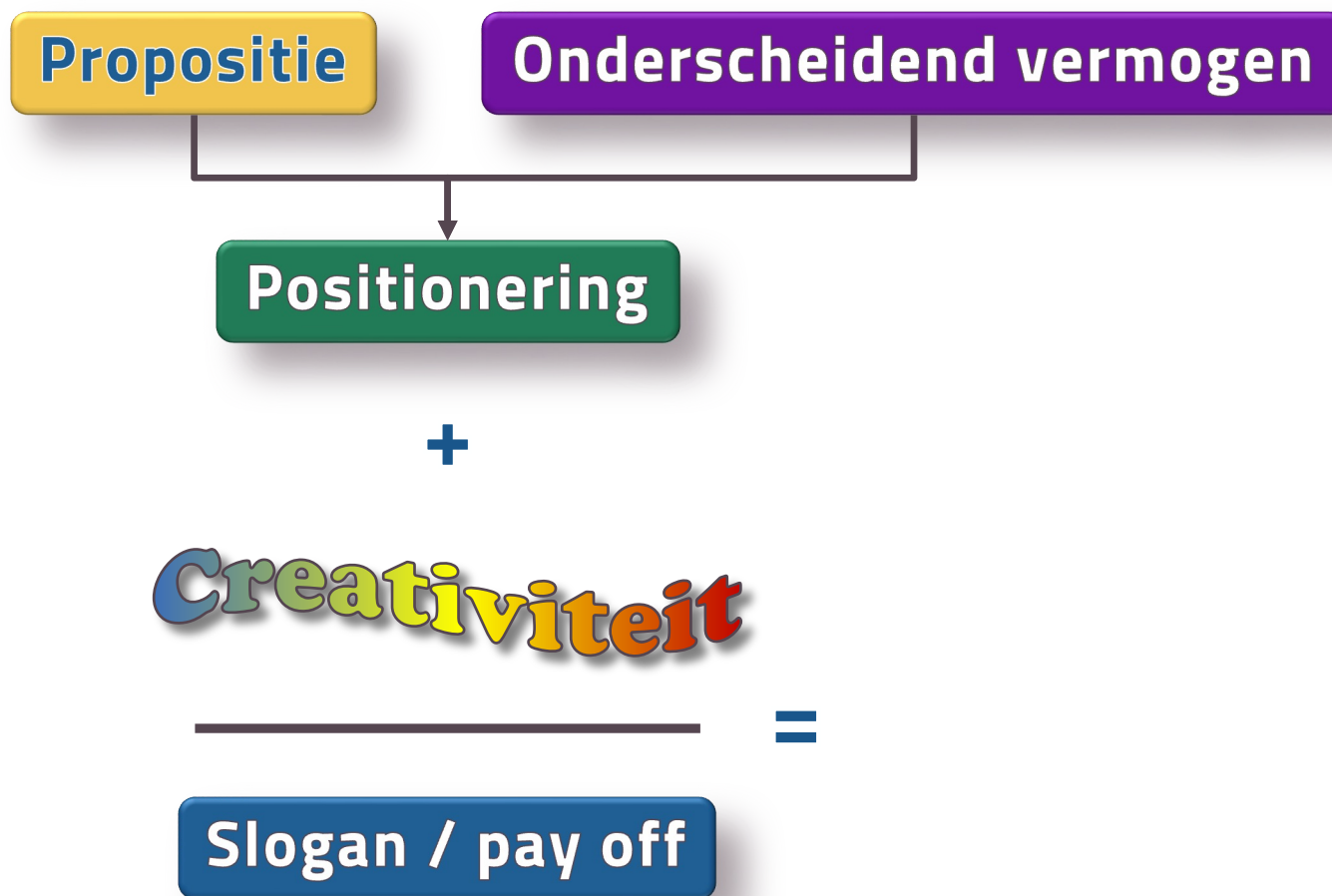
Behoefte	Wat is de (latente) vraag/ probleem van doelgroep?	• Beschrijf in taal/jargon van de doelgroep; dus NIET in eigen vakjargon • Meerdere vragen? Welke zijn de belangrijkste? Zet in volgorde.
Belofte	Wat belooft het bedrijf met zijn product / dienstverlening? Begrijpelijke taal Resultaat voor klant Kort & eenvoudig	• 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	Welke voordelen ervaart de klant van het gebruik van de producten/diensten? Persoonlijk Enthousiast Herkenbaar	• Als vraag beantwoord is, welk voordeel heeft de cliënt dan ervaren? • Is meestal méér dan alleen probleemoplossing; denk breder
Bewijs	Waarmee toont het bedrijf aan dat deze voordelen daadwerkelijk gerealiseerd worden?	Denk aan: • eerdere zaken (ervaringen & successen), of • referenties van andere klanten, of • publicaties over bovenstaande B's, etc. etc.

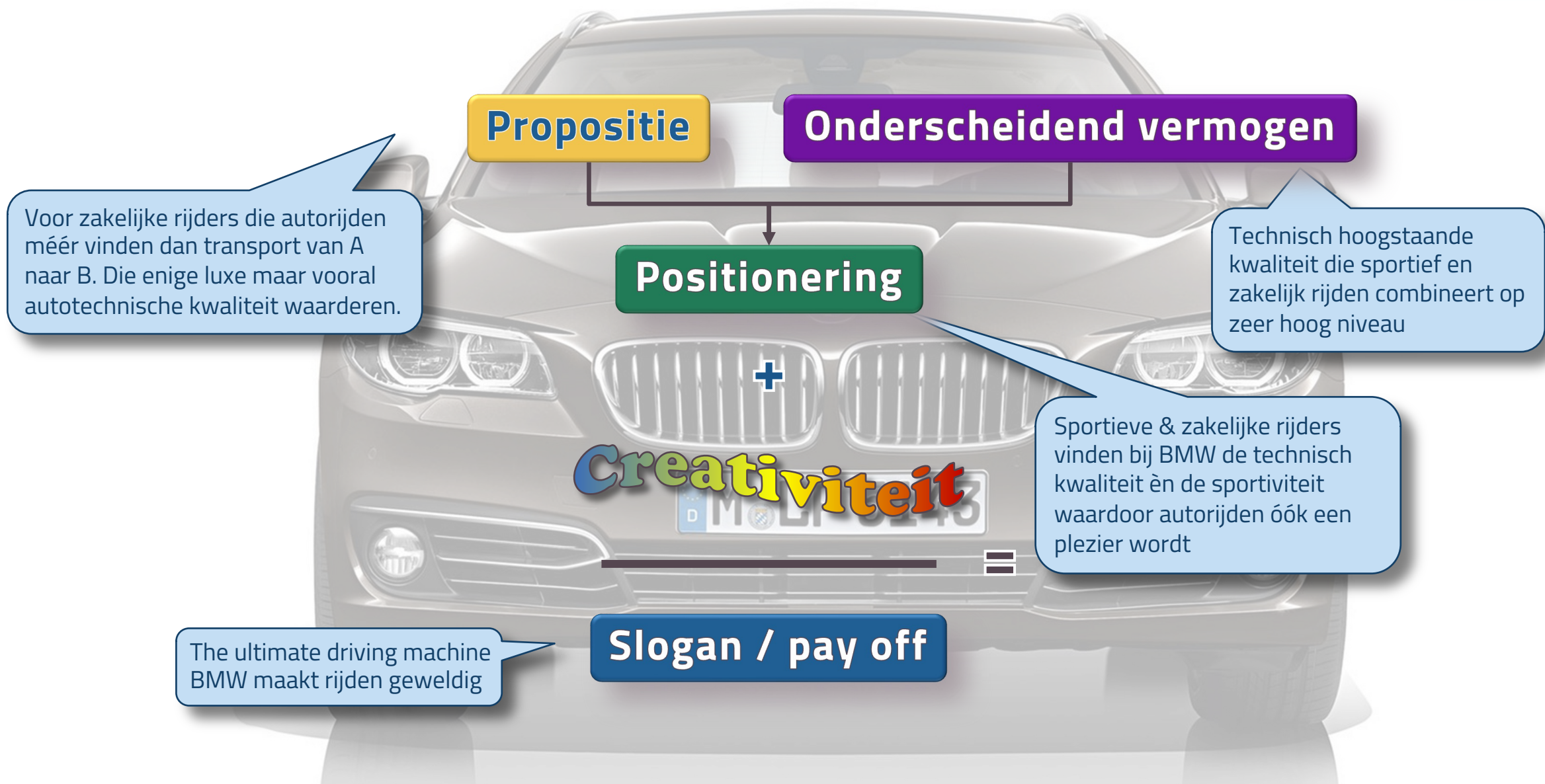


Van propositie naar communicatie



Propositie is basis voor marketing & communicatie







**Wat moet de eerste gedachte van je klanten zijn
als ze aan uw kantoor 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 aan 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



Onze publicaties

LEGALBIZDEV.nl

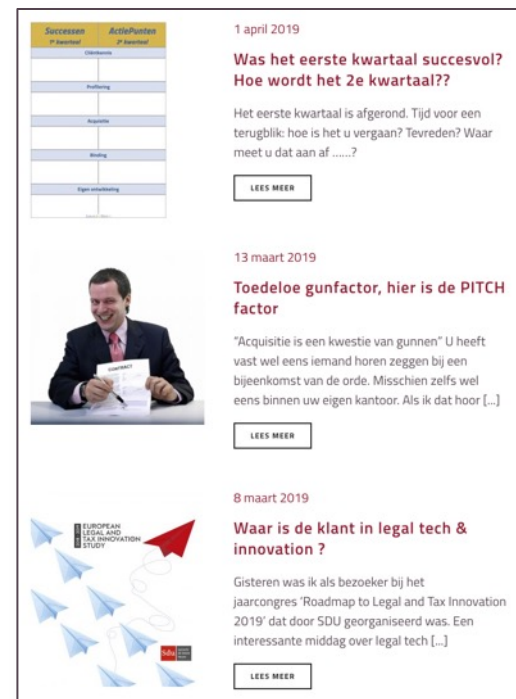
Nieuwsbrief



Boek



Blogs





Verder kennismaken...?

LEGALBIZDEV.nl



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

