



Legal Business Planning

Bouwen aan je eigen praktijk

Mijn naam:

datum:

Ambitie

Wat is het ultieme doel?

Wat is je ambitie, je doel? Wanneer te realiseren?	
Wat is jouw maatstaf voor succes?	
Waar staan jij en jouw praktijk over 12 maanden?	
Wat wil je dat je klanten over je zeggen?	
Wat wil je dat de partners over je zeggen?	

Strategie & Focus

Keuzes maken & richting geven: waar ga je groeien?

Op welke doelgroepen / sectoren focus jij?	
Welke concrete targets heb je in je vizier?	
Met welke vraagstukken wil je hen helpen?	
Welke diensten, producten, werkwijze, mentaliteit etc. ga je ze daarvoor bieden?	
Welke toegevoegde waarde kunnen klanten van jou verwachten?	
Beschrijf jouw persoonlijke propositie in 3 zinnen	



Propositie & Profilering

Wat is jouw verhaal, wat wil je uitstralen & hoe breng je dat over?

Noem 3-5 aspecten waarin jij je onderscheidt van je relevante kantoorgenoten/concurrenten	
Waar blijkt dat uit (voorbeelden + ervaringsverhalen)?	
Wat is jouw 'elevator pitch' ?	
Met welke instrumenten ga je dat overbrengen aan je doelgroep ?	

ActiePlanning

Wat doe je wanneer, met welk resultaat

- 1 Beschrijf welke acties ga je ondernemen om je strategie succesvol realiseren?
Hoe concreter, hoe beter.
- 2 Verdeel die acties in Noodzakelijk, Belangrijk en Gewenst.
- 3 Beschrijf van elke actie de output, het concrete resultaat is.
- 4 Geef aan wat jouw maatstaf voor succes is (van elke actie).
- 5 Verdeel je acties in de tijd, zet ze in de kalender.
- 6 Welke ondersteuning heb je nodig om ze succesvol uit te voeren (mensen, budget, materiaal).
- 7 Beschrijf hoe je je acties gaat opvolgen, de next steps

Schrijf dit alles in het onderstaande schema.



Vul zelf in met je keuze voor welke week/maand/kwartaal

	Acties	Output / concreet resultaat	Maatstaf voor succes	Timing					Benodigde ondersteuning	Next step ?
				...	...	...	...	...		
Noodzaak										
Belangrijk										
Gewenst										

- Noodzaak 1^e prioriteit, hygiënische voorwaarden, uitvoering is 'must' voor professionele acquisitie. Bijvoorbeeld Google-proof kantoorwebsite en onderscheidende propositie
- Belangrijk 2^e prioriteit, heel zin- en waardevol voor acquisitie, bouwen voort op de 'noodzaak'. Bijvoorbeeld: actief lidmaatschap van geselecteerde netwerken (online & offline)
- Gewenst Dragen bij als Noodzaak en Belangrijk op goed niveau zijn uitgevoerd, is er budget en mankracht beschikbaar? Bijvoorbeeld: sponsoring