

STRATEGIECANVAS

Als ik dood ben, dan zeggen mensen dit over mij:

"Begin with the end in mind..." is hierbij de gedachte. Start je bij het einde, dan wordt ook je begin helder.

Doelen (S.M.A.R.T. of S.M.O.O.T.H.)

Maak de vertaling vanuit de dood naar je dagelijkse doelen. Ik, Nico, voelde bijv. sterk dat ik wat wilde nalaten. Dus een doel voor mij is nalatenschap te creëren bij elke klant.

Kernwaarden

Vanuit welke waarden leef jij? Die van mij zijn: Puur, Onderzoekend, Leiderschap, Eigenzinnig en Impact.

Wensklanten

Van welke klanten gaat je hart sneller kloppen?

Pensklanten

Van welke klanten krijg je buikpijn?

De 3 grootste uitdagingen van mijn wensklanten

In je contentmarketing heb je het veelal over de uitdagingen/problemen/frustraties waar je klanten mee te maken hebben.

De 3 belangrijkste middelen

Niet teveel tegelijk is het credo. Kies een paar middelen waar je wensklanten ook gebruik van maken én waar jij je goed bij voelt. Voor mij is dat LinkedIn, website en telefoon.

3 acties die ik vandaag/morgen ga doen

Ga ontdekken vanuit de 'zandbak', vanuit nieuwsgierigheid. Maak meters om te ontdekken wat voor jou en je klanten werkt.

3 acties voor intern werk

"Het enige pad dat je hoeft te lopen, is het interne pad." Welke dingen uit het verleden (opvoeding, opleiding, omgeving, trauma) houden jou tegen om je ultieme kracht te tonen?



STRATEGIECANVAS

Dienst / Product: contentmarketing

Begin onderaan en werk naar boven.

Welke content kun je maken die aansluit op alle diensten die je aanbiedt? Voorbeeld: de Vraag op Vrijdag.

Dienst / Product: categorie gratis

Welk gedeelte van je zware dienst kun je als gratis dienst aanbieden? Voorbeeld: gratis workshop of een kennisdocument zoals dit strategiecanvas.

Dienst / Product: categorie licht

Welk gedeelte van je zware dienst kun je als lichte dienst in de markt zetten? Voorbeeld: training of workshop.

Dienst / Product: categorie medium

Welk gedeelte van je zware dienst kun je als een medium dienst aanbieden? Voorbeeld: een meerdaagse of een trainingstraject.

Dienst / Product: categorie zwaar

Begin hier. Welke zware dienst wil jij in de markt zetten, die past bij je kernwaarden, doelen en wensklanten? Voorbeeld: opleiding.