

NO BS
POSITIONERINGSGIDS
voor underdogs*

**Deze gids werkt alleen voor underdogs.*

Cut the crap! Wat heb ik hier aan?

Dit is waarom je nog niet je ideale opdrachtgevers aantrekt...

Je starte deze reis omdat je dingen op jou manier wilde aanpakken en gemotiveerd raakte van het anders doen.

Wellicht ben je net gestopt met je baan om voor jezelf te starten, of ben je al een aantal jaar bezig. Maar de opdrachtgevers vinden waar je nu echt blijf van wordt, die laten op zich wachten...

Daar ga ik je bij helpen, In deze gids leer je:

- *“Hoe de f*ck val ik nu op in de grote massa?!”*
- *“Hoe kan ik mijzelf specialiseren zonder te specialiseren?”*
- *“Hoe vertaal ik mijn positionering in een ‘High Concept?’”*

Ik heb een lijst met vragen voor je gemaakt die je gaan helpen om wat er in die grijze masa gebeurt op papier te krijgen, en daardoor de inzichten krijgt om jezelf beter te positioneren, **zodat opdrachtgevers jou kiezen.**

CHECK DE VOLGENDE PAGINA →

Gortdroge granola reep positionering en branding...

**En hoe je daar van af komt. Dit is:
"Hoe 'de f*ck' je opvalt in de grote
massa?!"**

Zo droog, dat je het bijna niet door je strot krijgt. Nou ik geloof niet dat jij zo wil overkomen om opdrachtgevers aan te trekken. Daar ben je veel te leuk voor!

Tenzij je dat wel wil natuurlijk....

Is dat het geval? **Stop dan nu met lezen**, je bent op het verkeerde adres. Ik adviseer je dan om deze guide in de prullenbak te gooien, want je gaat er dan niks aan hebben.

...Oh, je bent nog?

Mooi, dan gaan we verder!

Om antwoordt te krijgen op de vraag "*Hoe 'de f*ck' val ik nu op in de grote massa?!*" o geef ik je een berg met andere vragen die de vraag hierboven beantwoorden. Volg je me nog? Zo niet, het wordt vanzelf duidelijk.

Okay komtie!

Waar ben je tegen, in jouw branche?

- Wat vind je vreselijk en irritant aan jouw branche dat je denkt beter te kunnen doen?

CHECK DE VOLGENDE PAGINA →

Wat is jouw unieke Point Of View?

- Vergeet wat 'de norm' is, vergeet wat anderen doen, en volg je intuïtie. Wat breng jij dat anderen niet doen?

Wat is het "ene ding" dat je wilt dat iemand over jou onthoudt?

Wat vind jij belangrijk?

Wat kan je echt een worst wezen?

Welke 'trucjes' en 'trade secrets' vind je bullshit binnen je branche, waarvan je eigenlijk wil dat je klanten die weten al ze opzoek gaan naar de oplossing die jij bied?

Wat is jouw proces?

- Hoe maak jij je werk? Hoe werk je naar je resultaten toe? Hoe neem je je opdrachtgevers daarin mee?

CHECK DE VOLGENDE PAGINA →

Ja maar ik wil niet specialiseren want dat wordt saai...

Specialiseren is alles behalve saai, maar je kan specialiseren ook zonder te specialiseren...

Er zijn veel misvattingen over specialiseren nu is. Dat komt vaak vanuit het perspectief dat je nog maar een soort taak herhaaldelijk uitvoert. En dit voor de rest van je leven doet.

Das natuurlijk een idiote manier om naar je bedrijf kijken. Je zult altijd mee moeten in de veranderingen in je markt. Dus saai wordt het nooit! Daarnaast heb je het druk zat met alle randtaken die het ondernemen met zich mee brengt.

Gezien je met je eigen bedrijf gigantisch veel verschillende taken hebt, helemaal als je veel zelf doet, draag je veel petten om de boel draaiende te houden.

Je kan jezelf specialiseren door te focussen op een specifieke manier van werken, een specifiek probleem, een specifiek soort mens.

Er is namelijk ruimte voor mensen die generalist zijn in plaats van domein specialist. Sterker nog, wij als mens zijn inherent veelzijdig.

Er is wel een golden rule die hier geldt, je moet scherp krijgen waar je om bekend wil komen te staan, dat ene ding waar men je aan kan gaan herkennen, een 'High Concept' (daarover later meer) dat zo simpel is dat iemand het kan onthouden.

CHECK DE VOLGENDE PAGINA →

Hier zijn vragen om te specialiseren zonder te specialiseren:

Wie wil ik helpen op deze planeet?

Wie heeft nodig wat ik kan bieden?

Wie kan niet zonder wat ik te bieden heb?

Wie heeft dit niet nodig?

Wat is het "ene ding" dat ik wil dat iemand over mij onthoudt?

Welke kwaliteiten zoek ik een ideale klant?

Wie help ik absoluut niet!

- Op basis van je normen en waarden, wie help je absoluut niet en gaan tegen jou principes in?
- *Bijvoorbeeld: Bedrijven die gokken promoten aan jongvolwassenen.*

Welk formaat klant wil ik helpen?

- *Solo ondernemers zonder personeel*
- *MKB's met team's die niet groter zijn dan 5 personen.*
- *Agencies van 1 tot 3 personen.*
- *Bedrijven boven 'X' aan omzet.*

Welke markten, branches of industrieën wil ik helpen?

CHECK DE VOLGENDE PAGINA →

Keep it simple stupid.

Dit is hoe je jouw positionering in een 'High Concept?' vertaald

Een 'High Concept' verwijst naar het vermogen om jouw onderneming, product of dienst te verkleinen tot een oersimpel en overtuigend idee dat meteen de waarde en wat het uniek maakt communiceert.

Dit concept moet makkelijk te begrijpen en onthouden zijn.

De voordelen die dat met zich meebrengt:

- Sneller te begrijpen: Laat potentiële klanten snel zien wat je aanbiedt en waarom het belangrijk is.
- Eenvoudiger marketing: Maakt je marketing makkelijker te begrijpen en sterker.
- Mond-tot-mondreclame: Een sterk 'High Concept' wordt sneller gedeeld en besproken door anderen.
- Positioneren: Helpt om je bedrijf of product beter in de markt te zetten.

Er bestaan honderden soorten zinstructuren waarin je jou 'High Concept' kunt vormgeven, hier heb je twee voorbeelden:

Ik help _____ met _____.

Ik help *(doelgroep)* met *(probleem)*.

Ik bied _____ aan, zodat _____.

Ik bied *(oplossing/product)* aan, zodat *(doelgroep)* *(voordeel/resultaat/transformatie)*.

CHECK DE VOLGENDE PAGINA →

You are ready to go!

Hopelijk heb je wat aan deze gids gehad! [Stuur mij een DM op LinkedIn](#) om te laten weten hoe het je heeft kunnen helpen!

Heb je hulp nodig al deze vragen te implementeren in je onderneming? Dan kan ik je op twee manieren helpen:

1-op-1 positioneringstraject

Waarin ik je in **4 weken** help je positionering helder maken, zodat opdrachtgevers snappen wat je doet.

Pick my Brain

Krijg in **90 minuten** krijg je no-nonsense, direct toepasbaar advies waarmee je meteen aan de slag kunt.

Zit je nog met vragen? [Stuur mij dan even een e-mail](#). ik reageer meestal binnen 3 uur op e-mails, soms wat langer... *Ik ben ook maar een mens* 🙋