



VERSTA JIJ DE KUNST VAN HET GROTE VERLEIDEN?

- **EIGENLIJK ZOU JE ER VANUIT
MOETEN GAAN DAT JE
BOODSCHAP BESTAAT UIT TWEE
LAGEN**

BOODSCHAP

#1 JOUW VISIE, JOUW MENING, JOUW KIJK OP DE ZAAK

**MAAK DUIDELIJK HOE JIJ NAAR HET ONDERWERP KIJKT.
LIEVER NIET GENERALISEREN.**

BOODSCHAP

#2 WAT STAAT ER OP HET SPEL?

WAAROM IS HET VAN BELANG DAT JE PUBLIEK JOUW BOODSCHAP OMARMT, GEEF HEN HERKENBARE PUNTEN DIE ZE VERTROUWEN.



- **WANNEER JE JE BOODSCHAP
HEBT GEDEFINIEERD, ZUL JE
DEZE WILLEN ONDERBOUWEN.**

**MAAR HOE KOM JE AAN DEZE
CONTENT?**

ZOEK NAAR BESTAANDE CONTENT

- PRESENTATIES VAN ANDEREN
- RAPPORTEN, VERSLAGEN & SURVEYS
- ARTIKELEN UIT DAG- & WEEKBLADEN
- AL HET ANDERE DAT RELEVANT IS VOOR JOUW VERHAAL

BOUW VERDER OP BESTAANDE CONTENT

- BELICHT EN DAAG UIT**
- BENADER VANUIT VERSCHILLENDE PERSPECTIEVEN**
- LEG NIEUWE VERBANDEN EN RELATIES**

STEL ZELF NIEUWE CONTENT SAMEN

- BRAINSTORMEN KUN JE ÓÓK IN JE EENTJE DOEN
- GA IN DIT STADIUM PRIMAIR VOOR KWANTITEIT
- GEBRUIK MIND MAPPING OM IDEEËN TE GENEREREN





**JE WEET ZELF MAAR
AL TE GOED TEGEN
WELKE ONDERDELEN
VAN JE BOODSCHAP
DE NODIGE
WEERSTAND ZAL
BESTAAN**

ONDERKEN DE WEERSTAND

WEERSTAND IS ER IN VEEL VORMEN & KENT VELE OORZAKEN

VERPLAATS JE IN JE PUBLIEK, MAAK EEN INSCHATTING VAN DE WEERSTAND DIE ZIJ MOGELIJK ZULLEN VOELEN BIJ SOMMIGE DELEN VAN JE BOODSCHAP.

RESPECTEER DE WEERSTAND

SOMS KUN JE NIET MEER DAN DE KOU UIT DE LUCHT HALEN...

HOE ZOU JE ZELF BENADERD WILLEN WORDEN...?
GELDT VOOR JE PUBLIEK HETZELFDE?

WAT VERWACHT JE VAN JE PUBLIEK?

- ZIE JE PUBLIEK NIET ALS EEN EENHEIDSWORST
- JE KUNT ZELDEN VAN IEDEREEN HETZELFDE VRAGEN
- GEEF IEDERE DOELGROEP ZIJN EIGEN 'ACTIE'

‘CALL TO ACTION’

DEEL JE PUBLIEK - GROFWEG - IN BIJ VIER CATEGORIEËN

VOOROPLOPERS

BEÏNVLOEDERS

AANGEVERS

DOENERS

VOOROPLOPERS

GAAN OP POSITIEVE
MANIER MET JOUW
BOODSCHAP AAN DE
HAAL

ZIJ BEDENKEN DE
STRATEGIEËN EN
ZORGEN VOOR
WAARDE-CREATIE

AANGEEVERS

ZORGEN VOOR
BRONNEN &
INFORMATIE-
MATERIAAL

ZIJN EEN
BELANGRIJKE PION
VOOR DE
VOORTGANG

BEÏNVLOEDERS

BELANGRIJK VOOR
DE BEELDVORMING
ROND JOUW
BOODSCHAP

VAN GROOT BELANG
VOOR HET
MOBILISEREN VAN
GROEPEN

DOENERS

WERKBIJEN, ALS DE
TAAK HELDER IS DAN
ZORGEN ZIJ VOOR DE
UITVOERING

ZIJN EEN
BELANGRIJKE PION
VOOR HET
RECRUTEREN

CALL TO ACTION

JE KUNT JE BIJ DE 'CALL TO ACTION' BEPERKEN TOT ÉÉN VRAAG PER GROEP.. MAAR DAT HOEFT NIET PERSÉ.

SOMS LEIDT HET AANBIEDEN VAN MEERDERE MOGELIJKHEDEN OM IN ACTIE TE KOMEN TOT VERRASSENDE RESULTATEN.

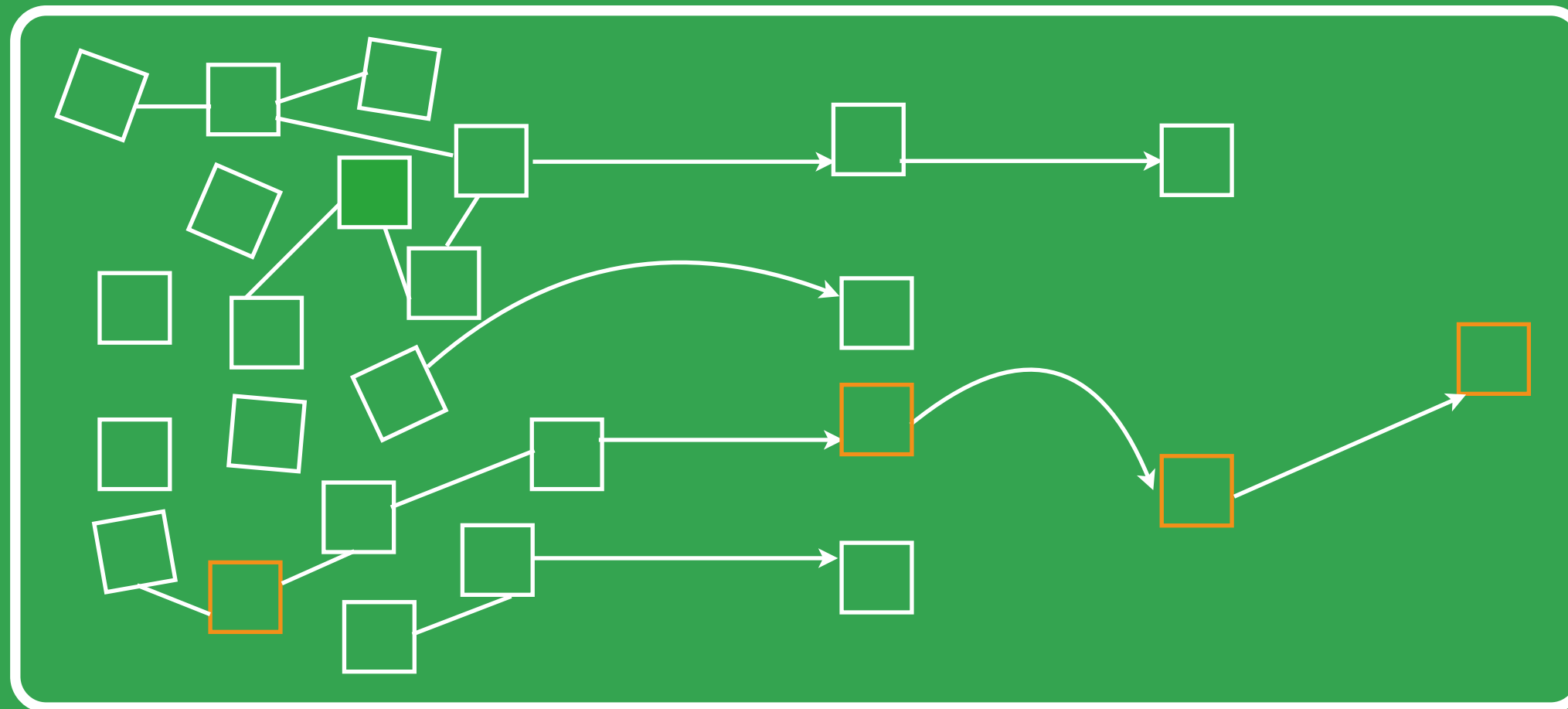
- **STEL DAT JE BRAINSTORM EEN
KARREVRACHT MET IDEEËN,
KORTE ZINNEN EN KRETEN
OPLEVERT. JE SNAPT DAT HET
ONMOGELIJK OM AL DEZE INFO
IN JE PRESENTATIE TE
STOPPEN...**

- **JE ONTKOMT ER DUS NIET AAN OM TE GAAN SELECTEREN; WAT GEBRUIK JE WEL EN WAT NIET PRESENTEER ALLEEN DIE ZAKEN DIE ÉCHT BIJDRAGEN AAN DE KERN VAN JE BOODSCHAP**

• HANDIG SCHEMAATJE

BRAINSTORM

FILTEREN & SELECTEREN



- **ORDEN JE ONDERWERPEN EN
BRENG EEN LOGISCHE
VOLGORDE AAN**

**MAAK VERVOLGENS VAN IEDER
ONDERDEEL EEN TITEL VOOR
EEN SLIDE**

• KIES VOOR DUIDELIJKE TITELS

INZICHT IN ONZE EUROPESE
AFZETMARKT

VAAG EN PASSIEF

WE **VECHTEN** VOOR ONZE
MARKTPOSITIE

HELDER EN ACTIEF

IK ZOU JE EIGENLIJK NOG VEEL MEER KUNNEN EN WILLEN VERTELLEN
OVER HET SAMENSTELLEN VAN EEN EFFECTIEVE BOODSCHAP.
VEEL MEER DAN IK HIER NU KWIJT KAN.

ALS JE VRAGEN HEBT OF ALS JE DENKT DAT IK JE KAN HELPEN BIJ HET
SAMENSTELLEN VAN JE PRESENTATIE, BEL OF MAIL ME DAN EVEN!

VEEL PLEZIER & SUCCES TOT GAUW!