

*"Henk is a professional (financial) who can easily adapt to new fields of knowledge. He is highly structured and is capable of managing the process of new business development."*

**Dick Koopman - Director at Yacht**



## Hoger rendement door de juiste keuzes

De juiste keuzes maak je door de juiste vragen te stellen, zoals:

### Uw doelgroep

- Wie zijn dat? Waar liggen zij wakker van? Wat houdt hen bezig? Wat bindt & boeit hen?
- Wat zijn hun sterke punten, wat zijn hun zwakke punten? Waar ligt hun netwerk?
- Richt u zich op een overvolle, bevochten markt, of is wellicht de 'Blue Ocean strategie' iets voor u?

### Uw marktcommunicatie

'Een vrouw koopt geen jurk, maar bewondering'; 'Harley Davidson verkoopt geen motoren, maar vrijheidsgevoel en nostalgie'. Wat verkoopt u? Uren? Producten? Oplossingen? Of vragen uw klanten eigenlijk iets geheel anders?

### Uw internet

- Wat past bij u: Web 1.0, web 2.0, Community marketing?
- Kan LinkedIn u meerwaarde bieden?

### Uw ondernemingsplan

Voorbeelden genoeg op internet, maar:

- Hoe maakt u een samenhangend plan waarbij het geheel meer is dan de som der delen?
- Denkt u uitsluitend aan uw verdienmodel, of zoomt u ook uit naar uw businessmodel?
- Aandacht voor randvoorwaarden zoals vergunningen, financiering, rentabiliteit etc.
- Kent u uw eigen sterkten en zwakten? Heeft u een gedegen SWOT-analyse gemaakt?

### De rol van Synergie

Ondersteunend, meedenkend en structuur gevend aan het proces van Business Development.

### Interesse?

Neem gerust contact op voor een oriënterend gesprek.

Telefoon: 06 29 06 89 21

Email: [info@mijnsynergie.nl](mailto:info@mijnsynergie.nl)

[www.mijnsynergie.nl](http://www.mijnsynergie.nl)