

Business Werkboek

Vergroot je Expert Status



Selma Mulder

Inhoud

Over Selma Mulder

3

Kenmerken van een Expert

4

Bouwstenen van een Expert

4

De Expert Niche

5

Onderzoek je niche-idee

6

Onderzoek jezelf

7

Onderzoek je Concurrenten

9

Bouw je Expert Status

10

Jouw Systeem of Model

11

Bouw Autoriteit op

12

Richtlijnen voor jouw Content

13

Richtlijnen voor jouw Website

13

Je rechten

14

Over Selma Mulder

Ik ben Business Coach en ik werk met solopreneurs (small business owners) om hen te helpen de belemmeringen die hen ervan weerhouden om te groeien met hun biz op te sporen en weg te werken.

Daarbij vind ik het belangrijk dat het voor een solopreneur mogelijk is om het werken *aan* haar biz zonder moeite in te passen in een drukke werkweek. Door te weten en te ervaren wat je vooral niet moet doen!



Ik heb duizenden mensen geholpen om verder te komen in hun leven, hun werk, hun carrière en hun bedrijf. Ik ben Sociaal Psycholoog en ik heb al meer dan 30 jaar een trainersbureau. Ik heb dan ook diverse certificaten gehaald op het gebied van coaching.

Op het gebied van marketing ben ik gecertificeerd Inbound Marketing Coach en E-mail Marketing Coach. En ik heb natuurlijk enkele meters boeken op de (digitale) plank staan over dit onderwerp.

Als gelicenseerd trainer van het Persoonlijk Efficiency Programma PEP© weet ik alles van plannen en je werk doen in beperkte tijd en met zo min mogelijk moeite.

Wil je meer weten? Ga dan naar selmamulder.nl

Kenmerken van een Expert

Om een Expert Status te bereiken hoef je niet de beste of de grootste in je vak te zijn. Maar je moet wel iemand zijn die regelmatig van zich laat horen en laat zien. Met name daar waar jouw (potentiële) klanten ook zijn.

Belangrijk hierin is dat je niemand napraat maar dat je een heel eigen mening hebt over het gebied waarop jij je richt met je biz.

Eigenheid, authenticiteit en een eigen tone-of-voice maken dat je onderscheidend bent. En als zodanig wordt herkend.

Naast hoe en hoe vaak je naar buiten treedt, heb je als expert ook een eigen aanpak. Een aanpak die op een duidelijke manier verschilt van de aanpak van je concurrenten.

Bouwstenen van een Expert

Een expert heeft natuurlijk ook een goed onderbouwde achtergrond. Het is dus niet alleen hoe je gezien wordt, maar ook wat je in huis hebt. En daar blijven veel solopreneurs op haken. Het idee dat datgene wat je in huis hebt ook extreem goed of extreem veel moet zijn. Hierboven gaf ik al aan dat de kenmerken vooral gericht zijn op het *laten zien* wat je in huis hebt en dat je daar *zelfstandig* mee opereert.

Vier bouwstenen van Expert Status

1. Kennis en vaardigheden
2. Laten zien wat je kunt door bijvoorbeeld een weggever, maar ook door diploma's
3. Samenwerking met andere experts
4. Niche of specialisatie

De Expert Niche

Zodra je als ondernemer je richt op een heel specifiek gebied van de branche waar je in opereert wordt er al gauw aangenomen dat je je daar dus in hebt gespecialiseerd, dat je daar meer van weet dan de concurrent. Je bent specialist en expert.

Het leuke van het hebben van een expert-niche is dat je veel geloofwaardiger overkomt dan een ondernemer die aangeeft de hele branche, de hele markt, te kunnen bedienen.

En wat ook meespeelt is dat klanten met een specifiek probleem liever door een specialist geholpen willen worden die precies snapt waarom het een probleem is, hoe het probleem er in de praktijk uit ziet en vooral ook hoe het opgelost kan worden.

Waarom wil jij expert zijn?

Als je nog geen vaststaand idee hebt, schrijf dan alle ideeën op die interessant voor je zijn, waar je je leuker bij voelt.



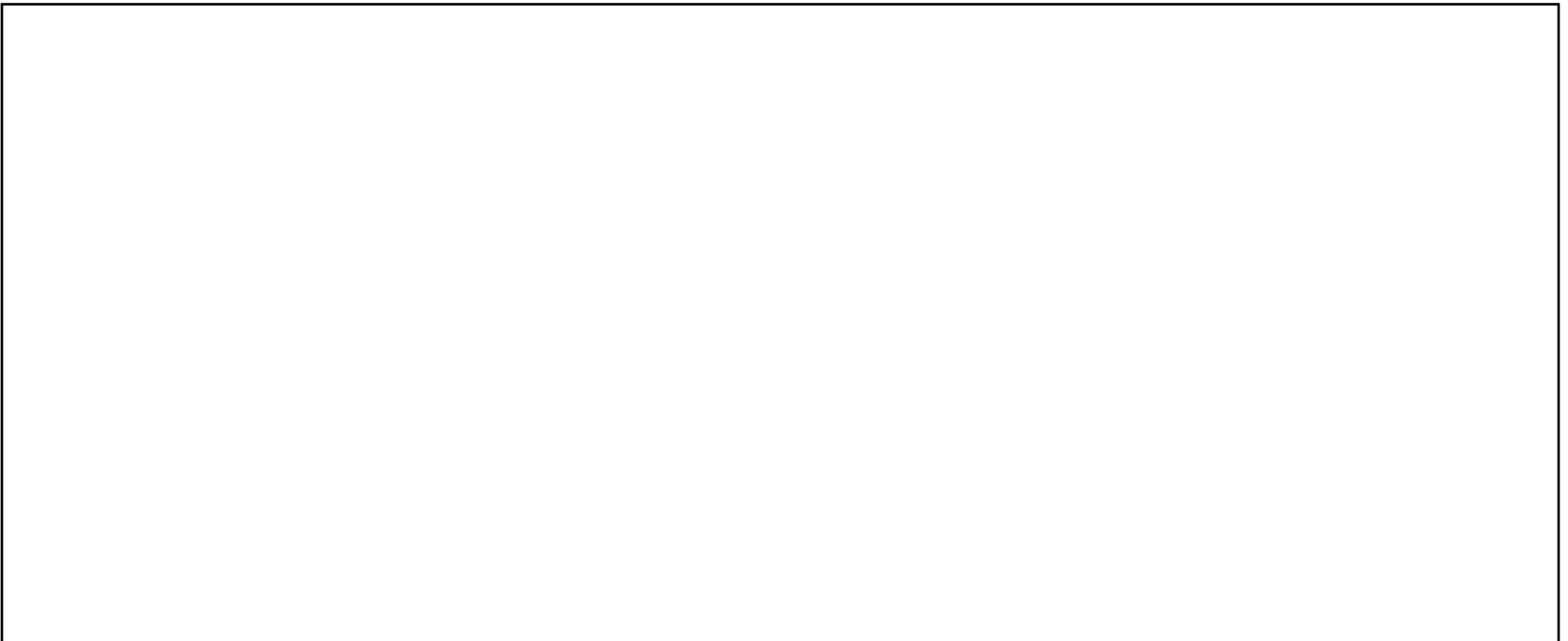
Onderzoek je niche-idee

Als je meerdere ideeën hebt dan kun je de antwoorden op de volgende vragen ook een cijfer geven. Het idee met het hoogste cijfer is de moeite waard om te onderzoeken

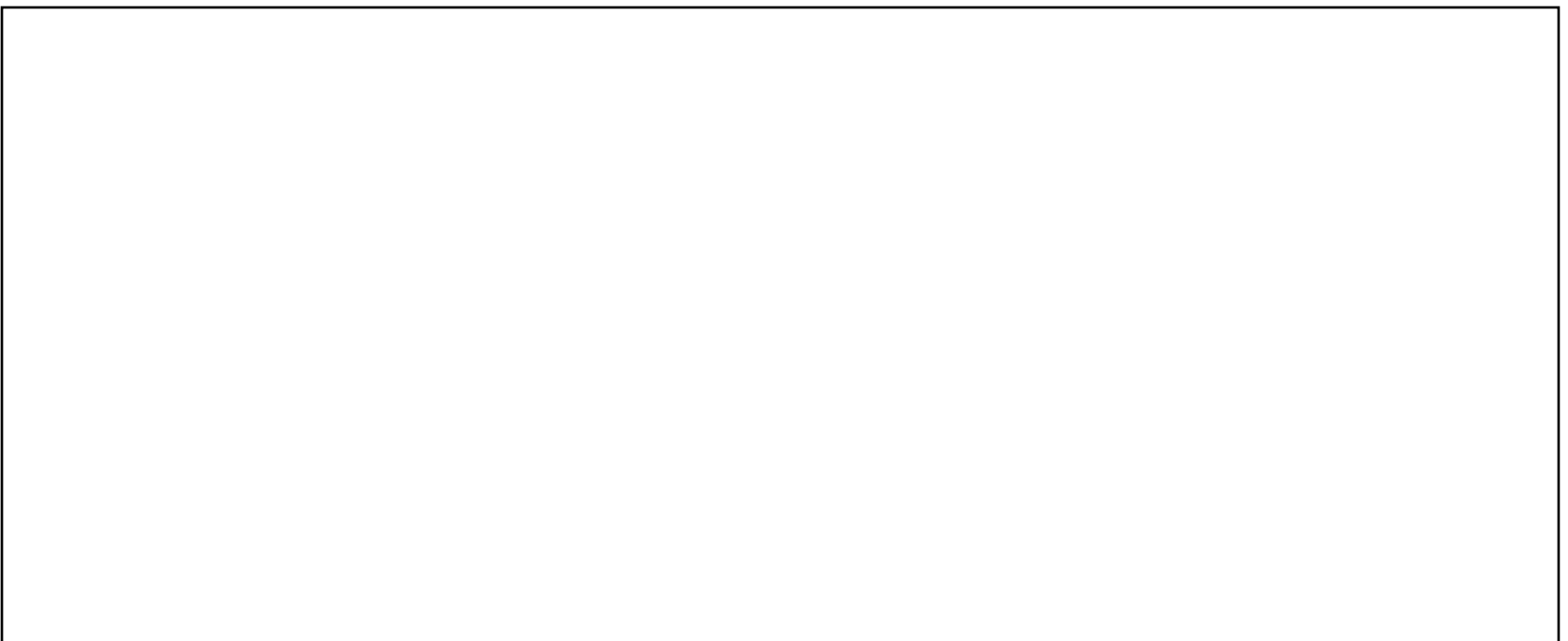
1. Zijn er mensen die voor jouw idee zullen betalen?
2. Zijn er mensen die jouw oplossing nodig hebben?
3. Zijn er al anderen die deze niche succesvol bedienen?
4. Zo ja is er dan nog ruimte voor jou?
5. Zie je jezelf in deze niche bezig zijn?
6. Wat is de belangrijkste reden dat je je in deze niche wilt specialiseren?
7. Heb je al een stuk bekendheid binnen deze niche?
8. Is deze niche een echt gat in de markt?
9. Zal de vraag in deze niche toenemen?
10. Weet je hoe jij je doelgroep kunt bereiken?

Onderzoek jezelf

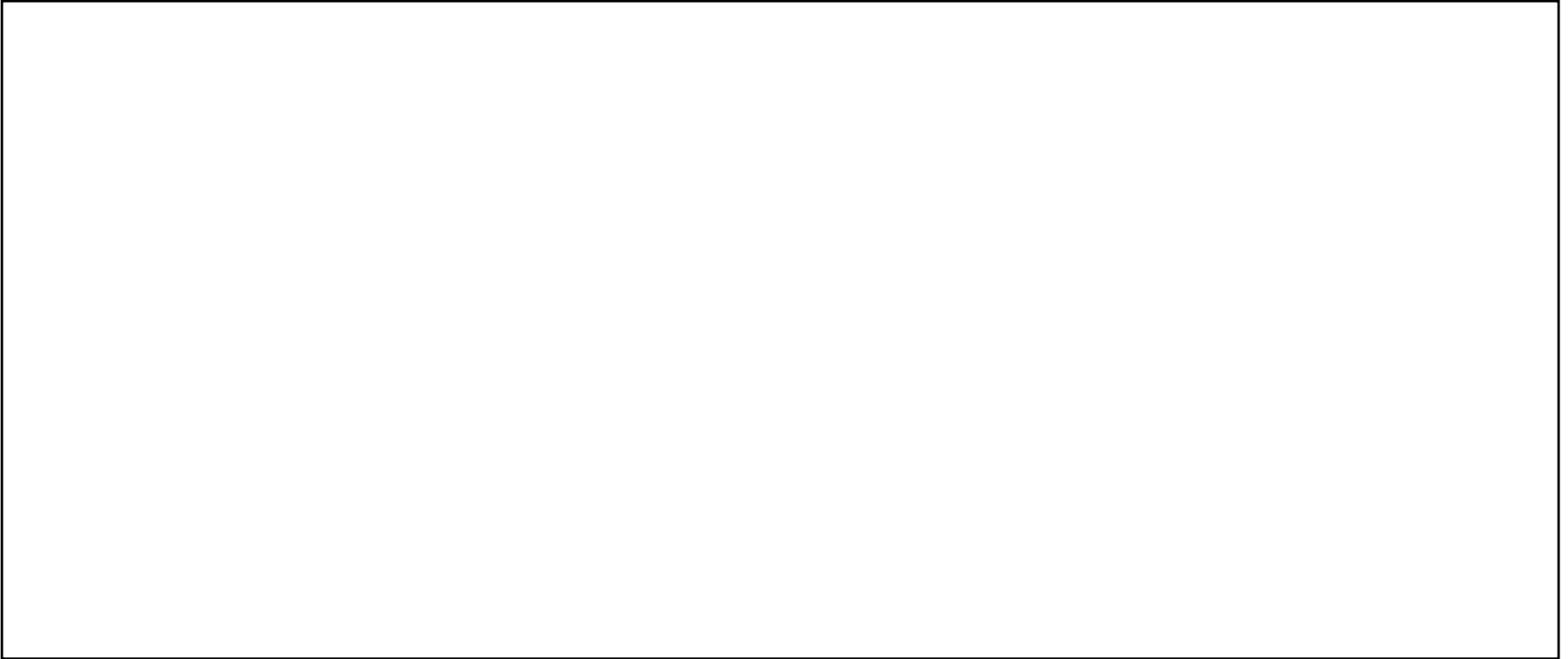
Waarom vind je het belangrijk om als Expert gezien te worden?



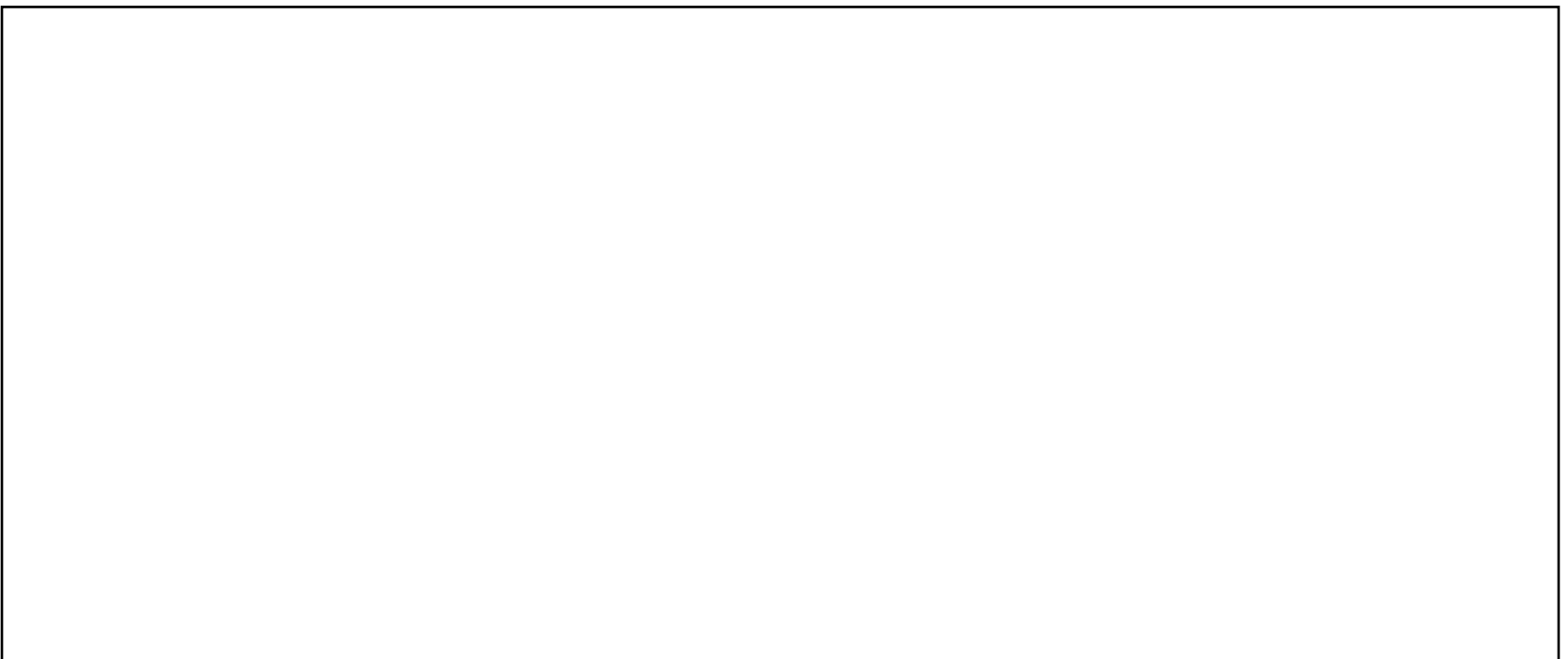
Heb je al recente resultaten?



Waar laat jij je zien of horen? Hoe vaak?



Wat kenmerkt jouw eigenheid, jouw authenticiteit en jouw tone-of-voice?



Onderzoek je Concurrenten

Je hebt nu een niche-idee geselecteerd. Je kunt nu je onderzoek verdiepen. Als je gaat onderzoeken wie je concurrenten zijn, wat ze doen en hoe ze het doen, kun je daar je voordeel mee doen. Wat dat voordeel precies is is moeilijk aan te geven.

Als je weet hoe je concurrent het aanpakt kun je dat gebruiken om het ook zo te doen of om het juist anders te doen.

Acties

Maak een lijst van al jouw concurrenten en zoek ze (letterlijk) op

- Bekijk hun website en abonneer je op hun nieuwsbrief
- Lees hun blog
- Volg ze op social media
- Zoek uit waar ze zich precies laten zien of horen
- Ontdek op welke niche ze zich precies richten
- Onderzoek welke problemen ze oplossen (en welke niet)
- Beschrijf waar ze uniek in zijn
- Maak eventueel een SWOT analyse per concurrent

Als je een goed beeld hebt gekregen schrijf dan op waarin/hoe jij verschilt van deze concurrenten wat betreft:

- soort product
- Vorm en uiterlijk
- Proces van dienstverlening
- Doelgroep
- Benadering van het probleem
- Klant beleving

Bouw je Expert Status

Ik heb kennis van

Ik heb de volgende vaardigheden

Mijn ervaring betreft

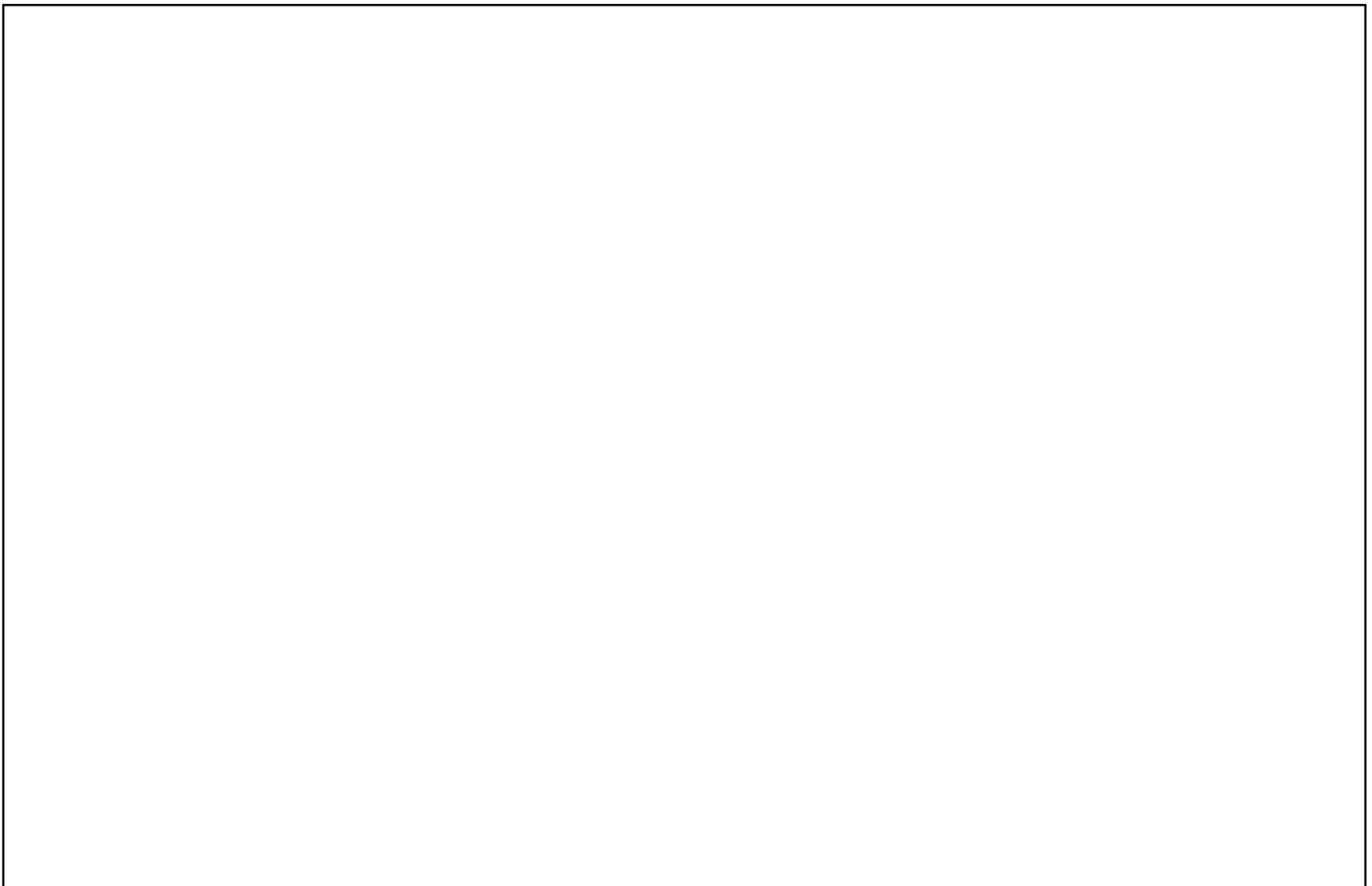
Nog te verkrijgen kennis en ervaring

Jouw Systeem of Model

Zorg dat je een eigen, herkenbaar, systeem of model hebt waarop je je diensten en producten baseert.

- Een model wekt vertrouwen.
- Het laat jouw specifieke kennis zien
- Het geeft aan dat je hebt geïnvesteerd
- Je product of dienst is geen losse flodder, maar heeft een fundering
- Laat zien dat je je gecommiteerd hebt resultaten voor je klant te krijgen

Mijn Systeem of Model is



Bouw Autoriteit op

Het klinkt misschien gek, maar je bouwt als snel autoriteit op door potentiële klanten te laten proeven. Met een (voor de klant) waardevolle weggever zal er al snel naar jou doorverwezen worden.

Mijn weggever is of zal zijn

Autoriteit kun je ook “lenen” door een samenwerking aan te gaan met iemand die al als expert gezien wordt. Kies daarvoor iemand met een niche die aan de jouwe gerelateerd is, maar die niet precies hetzelfde is.

Ik werk al samen of ga samen werken met

Bewijs met diploma's, graden, certificaten, successen. Maak desnoods foto's van documenten en toon die.

Mijn bewijzen zijn

Richtlijnen voor jouw Content

Maak content die jouw niche waardevol vindt

- Deel iets van waarde
- Zet heilige koeien opzij
- Geef een duidelijk eigen standpunt
- Deel veel en vaak van wat je dagelijks leert
- Blijf met je content in het gat van de markt, in jouw expertisegebied

Maak regelmatig nieuwe content

Richtlijnen voor jouw Website

1. Zet een foto van jezelf op de home-page en op andere prominente plekken op je website
2. Voeg testimonials toe, Social Proof
3. Zet logo's van klanten op je website
4. Geef aan waar je gesproken hebt, waar er over jou gepubliceerd is, in welke programma's je bent geïnterviewd, enzovoort

Je rechten

Copyright

Auteur: Selma Mulder

Business Werkboek Vergroot je Expert Status

© 2021, Selma Mulder

Uitgegeven in eigen beheer

info@selmamulder.nl

Je mag dit werkboek gebruiken om zelf of samen met een collega aan je Expert Status te werken.

Je mag het niet delen met anderen.

Je mag het werkboek niet (door-) verkopen of er op een andere manier geld of een tegenprestatie voor vragen.