

WAT WORDT JOUW ONDERSCHIEDEND VERMOGEN?

Als het goed is weet je nu wie je concurrenten zijn, hoe zij aan klanten komen en welke andere krachten jouw kans op succes als ondernemer beïnvloeden. Klanten vinden kost je na je start minder tijd en geld, als je niet de zoveelste 'gewone' ondernemer wordt in jouw markt.

Zorg dus dat jouw bedrijf anders is dan dat van je concurrenten. Want wat jouw bedrijf bijzonder maakt wordt de reden waarom mensen juist met jou zaken gaan doen. Juist met jou. Dit wordt ook wel het onderscheidend vermogen van jouw bedrijf genoemd.

Gebruik bij dit onderdeel de volgende dingen uit het lesboek:

- De uitleg over specialisaties die zijn gericht op kleine en duidelijke doelgroepen op pagina 58 en 59
- Het ideale ondernemersdriehoekje en de kracht van korte boodschappen op pagina 136 en 137
- Wat jouw bedrijf straks zo bijzonder gaat maken dat klanten juist voor jou kiezen op pagina 138 en 139

Schrijf hieronder op wat jouw bedrijf bijzonder maakt door antwoord te geven op de volgende twee vragen:

1 Voor welk bijzonder product of welke bijzondere dienst kan welke specifieke groep mensen of bedrijven bij jou terecht?

2 Waarom willen zij juist voor jou kiezen?
