



**Dé 8 stappen om
succesvol te lanceren**

noudster
Jij kan het

Hallo!



Mandy Kuijf

‘Te kort op deze aarde, maar van onschatbare waarde’. Dat zijn woorden die op de geboorte- en tevens rouwkaart van onze zoon Noud staan. Ik kon toen nog niet indenken welke impact, de korte reis met onze kleine man, op mijn leven zou hebben.

Leuk dat je de tijd neemt om dit eBook te lezen! Ik laat je graag kennismaken met mijn zoon Noud. Hij is namelijk de reden dat Noudster is ontstaan. Ook neem ik je mee in dé 8 stappen voor lanceringssucces, licht ik ze alle 8 kort toe en leg ik uit wat jij aan mijn training hebt.



06-57599782



mandy@noudster.nl



@mandykuijf



@mandykuijf

Vragen? Boek een online consult

noudster

Mijn expertise: go-to-market

Het naar de markt brengen van nieuwe producten en diensten kan volgens een eenvoudige formule waar ik sterk in geloof. Het is simpel en krachtig:

- 1. Find the hot market**
- 2. Ask them what they want**
- 3. Give it to them**

Het klinkt zo eenvoudig. Als je alles weet, is het ook simpel. Maar de uitdaging zit in het 'alles weten'.

Ken jij je ideale klant door en door? Weet je wat echt raakt? Waar je jouw klant kan vinden en wat hen overtuigt om tot aankoop over te gaan? Lost jouw product of dienst de uitdaging van de klant op?

Ik geloof dat werkgeluk leidt tot medewerkers die het bestaansrecht versterken, zowel voor zichzelf als voor het bedrijf of de organisatie.

Via training, coaching en advies vergroot ik jouw vakmanschap, waardoor jij innovatief en wendbaar wordt en je vrij kunt bewegen in een voortdurend veranderende omgeving.

Doe jij het niet, dan doet een ander het!



**Jouw bestaansrecht
is de delicatessesse
van je concurrent**

**Een succesvolle lancering legt een stevige basis voor
groei en succes op lange termijn.**

noudster

8 lanceringsstappen

Fase 1: strategisch fundament



Die kant-en-klare succesformule...

Er zijn mensen die beweren dat ze een bijna magische succesformule in handen hebben. Daar geloof ik niet in. Via training en advies vergroot ik jouw go-to-market vakmanschap. Jouw echte succesformule maak jij zelf:

Jij bent de architect

Jouw inzet, vastberadenheid en bereidheid tot groei maken het verschil

Succes is simpel, maar niet makkelijk. Het komt namelijk voort uit je eigen inzet, vastberadenheid en de bereidheid om te groeien. Stel duidelijke doelen, onderneem actie richting je doel en blijf werken richting je doel tot je het hebt bereikt.

Ben je nog niet bij je doel of wil je daar sneller komen? Ontwikkel je

vaardigheden en blijf gemotiveerd! Verdubbel je productiviteit door het simpel te houden. Ondersteun jezelf ook met training en coaching. Jij bent de architect van je eigen succesverhaal.

Ik geloof in de 8 stappen naar een geslaagde lancering. De korte toelichting per stap vind je overigens op de volgende pagina!

Stap 1: segmentatie & targeting

Gelijke kenmerken, maar reageren ze ook hetzelfde op jouw marketingaanpak?

Voor de bewustwording

Persoon A: Prins Charles



- Geslacht: man
- Geboortjaar: 1948
- Opgegroeid in Engeland
- 2x getrouwd
- Woning: kasteel
- Rijk & beroemd

Persoon B: Ozzy Osbourne



- Geslacht: man
- Geboortjaar: 1948
- Opgegroeid in Engeland
- 2x getrouwd
- Woning: kasteel
- Rijk & beroemd

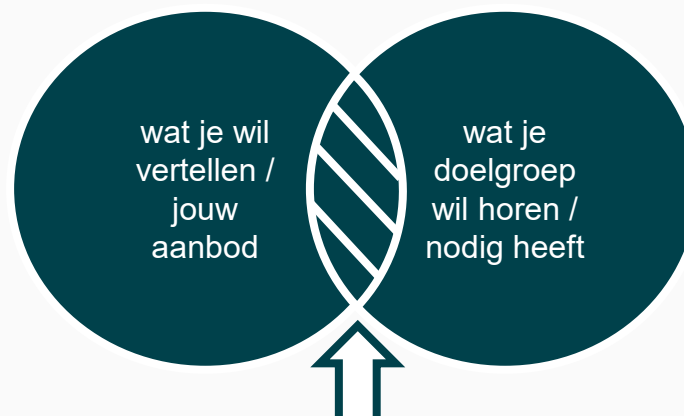
noudster

Stap 2: positionering

Zoek naar dát speldje in de hooiberg

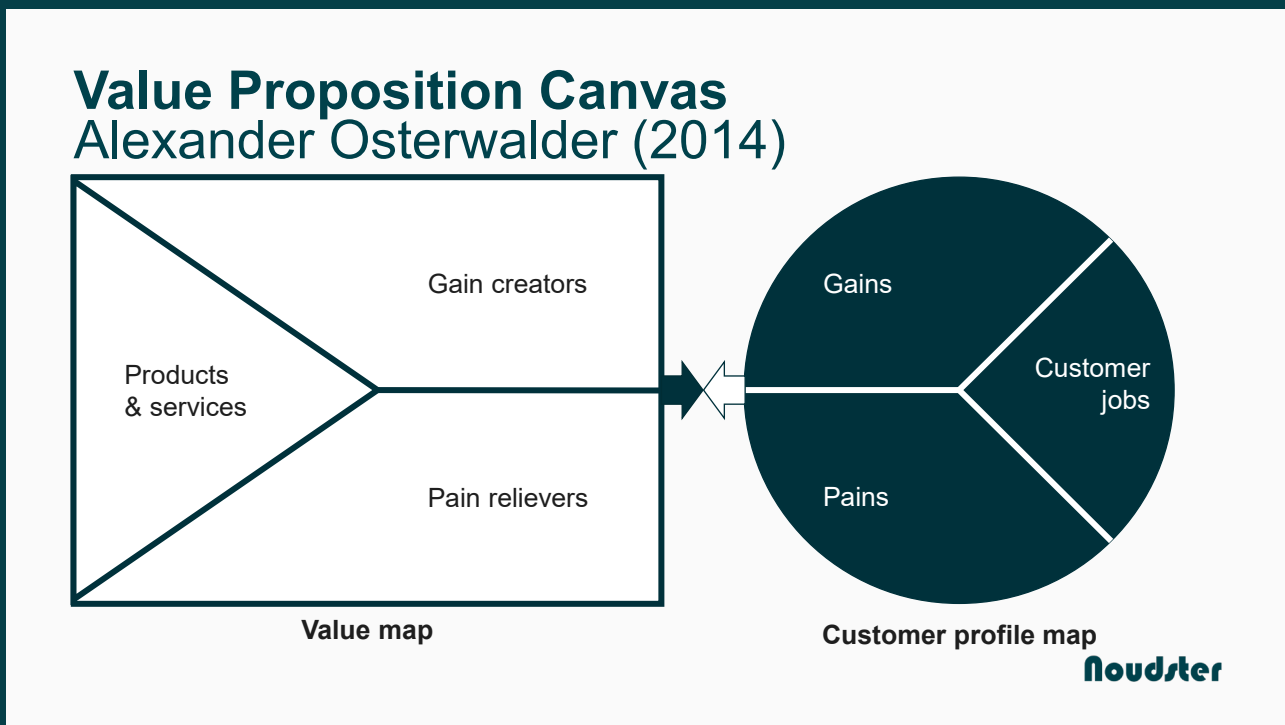
Introductie van een nieuwe dienst

Werk aan je overlap, want daar zit de conversie



Stap 3: waardepropositie

Ontwerp de perfecte waardepropositie: map jouw productwaarden op de uitdagingen van de klant



Stap 4: concept & boodschap

'If you can't explain it, you don't understand it well enough', Albert Einstein

Marketing message formule

Wat doe je?

Wij werken met..... (deze doelgroep)

Die (dit probleem of uitdaging hebben)

} **Promiss**

Hoe doe je dat?

Wij helpen hen om (uiteindelijke resultaat) te bereiken

} **Differentiate**

Vertel me meer!

Een goed voorbeeld is (succesverhaal)

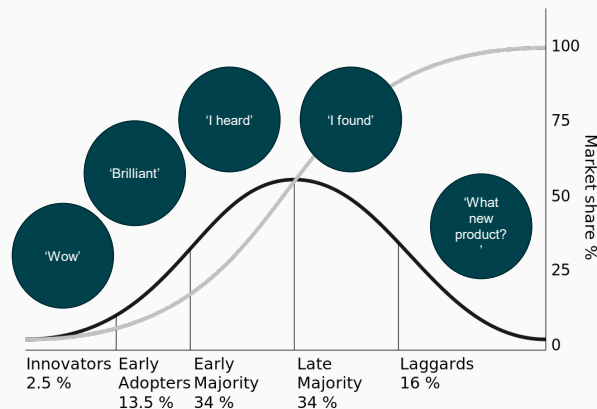
} **Support**

noudster

Stap 5: go-to-market strategie

Niet iedereen is op hetzelfde moment klaar voor jouw product of dienst

De Innovation Adoption Lifecycle Door Everett M. Rogers (1962)



noudster

Stap 6: bedenken & maken

Ontwikkel overtuigende content die mensen raakt en creëer waardevolle contactmomenten

Want

**Communicatie x Vertrouwen
= Conversie**

Het geheim: de verbinding die je hebt gecreëerd.
Op het juiste moment!

noudster

Stap 7: uitrollen en implementeren

Ontdek de waarde van data en maximaliseer de Customer Lifetime Value

3 stappen

Uitvoeren

Uitvoering is een complexe taak met veelal veel stakeholders en middelen. Het vereist een nauwkeurige planning en goede samenwerking.

Je gaat live

Optimaliseren

Optimalisatie is een cruciale stap om ervoor te zorgen dat je de best mogelijke resultaten behaalt.

Je bent live

Schalen

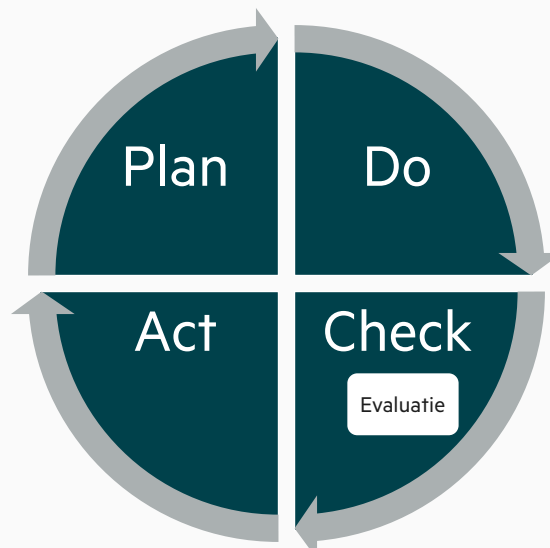
Schalen is het proces waarbij je de reikwijdte en impact van je middelen aanpast. Het gaat vaak om meer potentiële klanten te bereiken of om grotere resultaten te behalen.

noudster

Stap 8: leer en evalueer

Evalueren doe je niet alleen achteraf, maar is ook belangrijk bij de voortgang

PDCA Cyclus: constant evalueren Kwaliteitscirkel van Deming (1993)



noudster

Kies voor een go-to-market training

Go-to-market vakmanschap: versterk jouw expertise voor een succesvolle lancering en carrière. Het 8 stappenplan voor het introduceren van nieuwe producten of diensten.

Vergroot jouw vakmanschap. Voor de ZQP-er of vakprofessional (to be) die:

- Kansen op werkgeluk en succes wil vergroten.
- Echt van waarde wil zijn binnen een team.
- Carrière kansen niet afwacht, maar zelf creëert.
- Echt alles van het vak wil weten

Vakmanschap en werkgeluk

Vakmanschap en werkgeluk gaan hand in hand. Het beheersen van je vak geeft voldoening en vertrouwen, wat leidt tot een gevoel van vervulling en zingeving in je loopbaan. Door vakmanschap na te streven, vergroot je je kansen op werkgeluk en succes op lange termijn.

Jouw marktwaarde laten groeien

Vakmanschap maakt je aantrekkelijker voor de markt als professional, omdat

het je in staat stelt om waarde te vergroten. Door uitmuntendheid in je vakgebied na te streven, onderscheid je jezelf en word je een gewilde en gewaardeerde expert, wat leidt tot nieuwe kansen en succes in je carrière.

Altijd inclusief 1 uur performance support

Het toepassen van geleerde theorie in de praktijk is van onschatbare waarde voor jouw professionele groei. Wanneer je de kennis en inzichten die je hebt verworven daadwerkelijk in actie brengt kunnen er vragen ontstaan. Of als je nog even wil sparren met de expert. Bij de go-to-market mastery BoostYourself zit altijd 1 uur performance support.

[Boek de training](#)

Ontmoet Noud

Welkom bij mijn verhaal. In 2019 werd onze zoon Noud geboren en werden wij een gezin van 4. Onze dochter van 3,5 jaar was dolgelukkig met haar kleine broertje en we droomden van een toekomst samen. Maar het leven nam een onverwachte wending.

Na de geboorte voelde ik intuïtief dat er iets niet klopte. Noud bleek een ernstige hartafwijking te hebben. We gingen 7,5 maanden door een rollercoaster van emoties en hoop op herstel. Helaas overleed Noud na een dappere strijd.

Onze wereld stortte in, maar veerkrachtigheid bracht verandering. De coronapandemie bracht onverwachte verlichting en tijd met onze dochter werd kostbaar. Het besef groeide dat (werk)geluk in kleine momenten zit.

Mijn zoon leerde mij veerkracht en vertrouwen. Zijn korte leven was een bron van inspiratie. De reis met hem veranderde mij. Hij werd mijn drijfveer.

Stilstand betekende voor ons verlies. Als vakprofessional of (toekomstig) ondernemer moet je blijven groeien en reflecteren om mee te kunnen in een continu veranderende omgeving.

Als expert, met meer dan 20 jaar marketing ervaring, en als coach sta ik voor je klaar. Mijn missie? Jou laten zien dat jij het kan.

Ontketen potentieel en omarm waardevolle (werk)geluksmomenten. Leef voluit, want elke dag is kostbaar.

Daarom Noudster, jij kan het!

Mandy



Je vraagt je misschien af: waarom deze cover?

De knuffelknop

Onze dochter had haar eerste schooldag terwijl Noud in het ziekenhuis lag. Super spannend zo'n eerste schooldag en daarom tekende ik een hartje op haar hand. Ik vertelde haar: 'als jij je ooit zorgen maakt of iets spannend vindt, hoef je alleen maar op dit hartje te drukken. Mama voelt dat dan.' Ik beloofde haar ook dat ik op het hartje op mijn hand zou drukken om haar te steunen. Dit eenvoudige gebaar bracht haar rust en vertrouwen die dag.

Toen Noud overleed gaf ze aan altijd verbonden te willen zijn met haar broertje. En daar was weer de knuffelknop. Dit is wat je op de cover ziet: alle 4 onze handen met een knuffelknop. Op lastige dagen brengt deze troost en een extra gevoel van verbondenheid.

Die verbinding maak ik ook graag met jou. Tijdens een coachingstraject kan je mij altijd appen of mailen. Graag zelfs! En bij een aantal trainingen is ook performance support bijgesloten. Jij kan dus altijd nog met mij sparren als je de theorie in praktijk hebt gebracht.

[Boek de training](#)

[Vragen? Boek een online consult](#)