

YOU'RE NOT LOST
YOU'RE HERE

Over positie, profiel en samenwerking.

Positioneren is **kiezen.**

17.09.21

IKC-dag.

-

Masterclass
positioneren.

Stijn van Diemen.

Waar gaan we het over hebben?

- Over hoe weten wat je zelf wilt, ook de ander helpt.
- Over bescheidenheid en gepaste trots.
- Over de kracht van heldere verhalen.
- Over samenwerken vanuit eigen kracht.

‘Jij’ is een organisatie.

- Ik wil jullie vragen te denken en redeneren vanuit het perspectief van de organisatie waar je voor werkt en die je hier vertegenwoordigt. Dus niet vanuit je eigen perspectief als persoon, of medewerker, of de taak die je hebt.
- Met ‘jij’ bedoelen we dus jouw organisatie.

1.

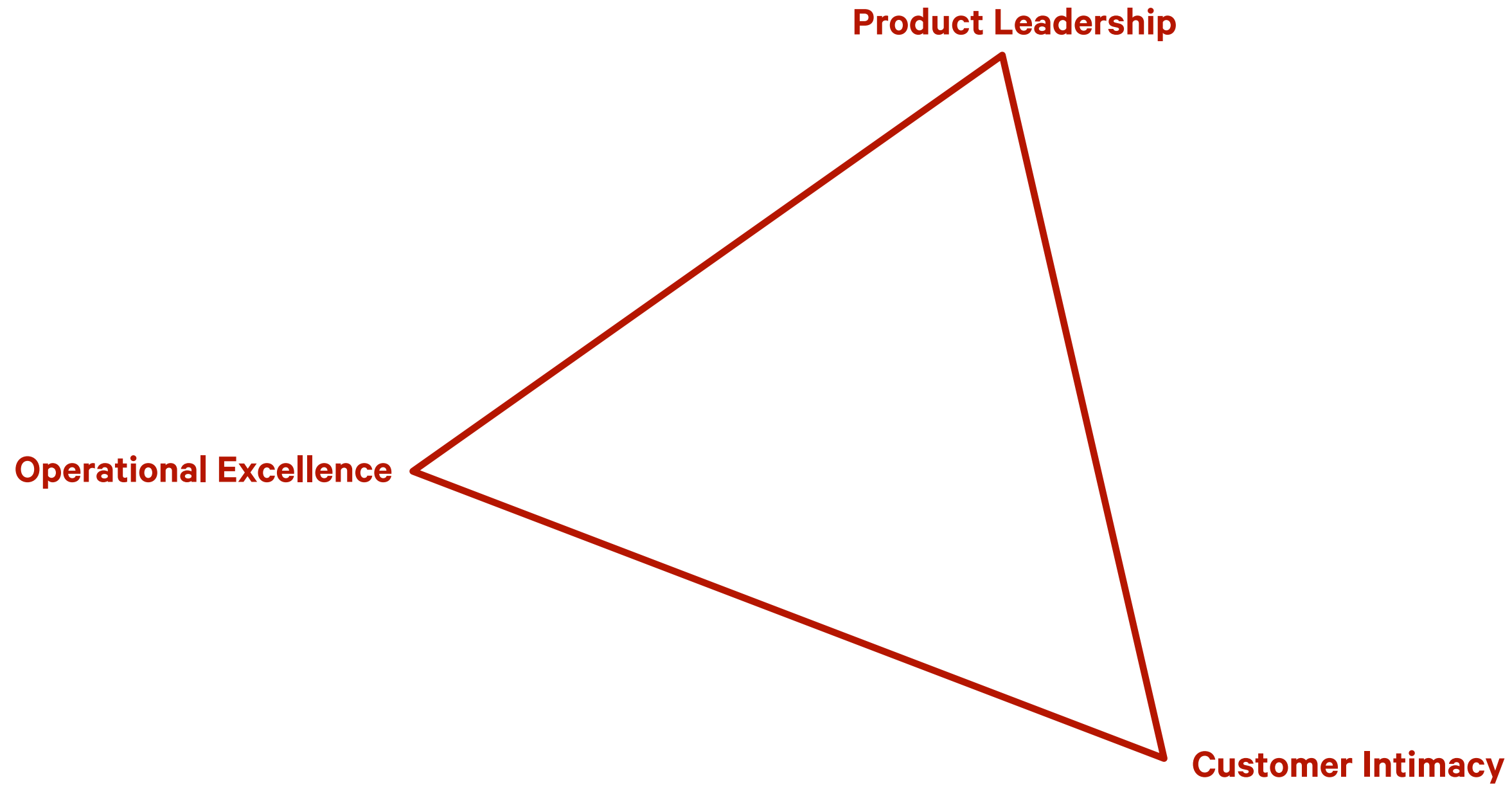
Waar ben jij het allerbeste in?

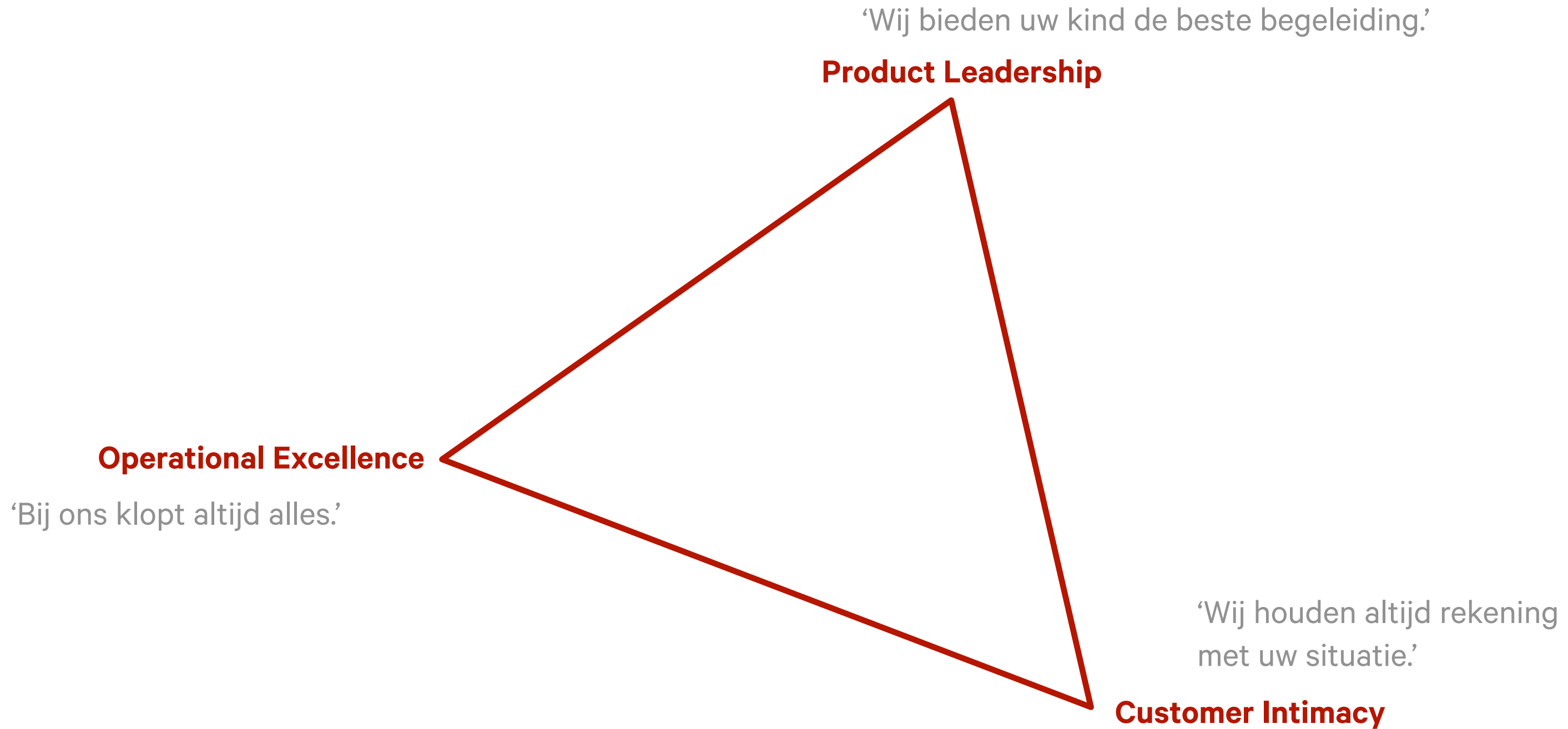
Beter dan iedereen in jouw buurt?

Wat zeg jij als eerste over jezelf?

Wat zeggen anderen over jou?

Waarom kiezen ouders voor jou?









De zorgvrager regisseert



Tergooi zorgt vooruit.

<p>Tergooi zorgt vooruit.</p>	<p>De zorg in ontwikkeling</p> <p>De zorg in ontwikkeling is gericht op de toekomst van de patiënt. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>	<p>De zorgvraag reguleren</p> <p>De zorgvraag reguleren is gericht op het voorkomen van overbodige zorg. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>	<p>Armenia in het Gooi</p> <p>Armenia in het Gooi is gericht op de zorg voor mensen met een beperking. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>
<p>Ziekte afdienbaar en goed gereguleerd</p> <p>Ziekte afdienbaar en goed gereguleerd is gericht op de zorg voor mensen met een chronische ziekte. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>	<p>Organisatie van groei</p> <p>Organisatie van groei is gericht op de groei van de organisatie. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>	<p>De medische innovatie</p> <p>De medische innovatie is gericht op de ontwikkeling van nieuwe medische technologieën. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>	<p>tergooi</p> <p>tergooi is gericht op de zorg voor mensen met een beperking. Dit betekent dat we samen met de patiënt en zijn familie de beste zorg mogelijk maken. We doen dit door te investeren in innovatieve technologieën en opleidingen voor onze medewerkers. Het doel is om de kwaliteit van de zorg te verbeteren en de kosten te reduceren.</p>



tergooi

Tergooi zorgt vooruit.



tergooi

Tergooi zorgt vooruit.



tergooi

Tergooi zorgt vooruit.



tergooi

Tergooi zorgt vooruit.







Een voorbeeld.

**meta
cy**

17.09.21
IKC-dag.
-
Masterclass
positioneren.

Waar ben jij het allerbeste in?

Beter dan iedereen in jouw buurt?

Wat zeg jij als eerste over jezelf?

Wat zeggen anderen over jou?

Waarom kiezen ouders voor jou?

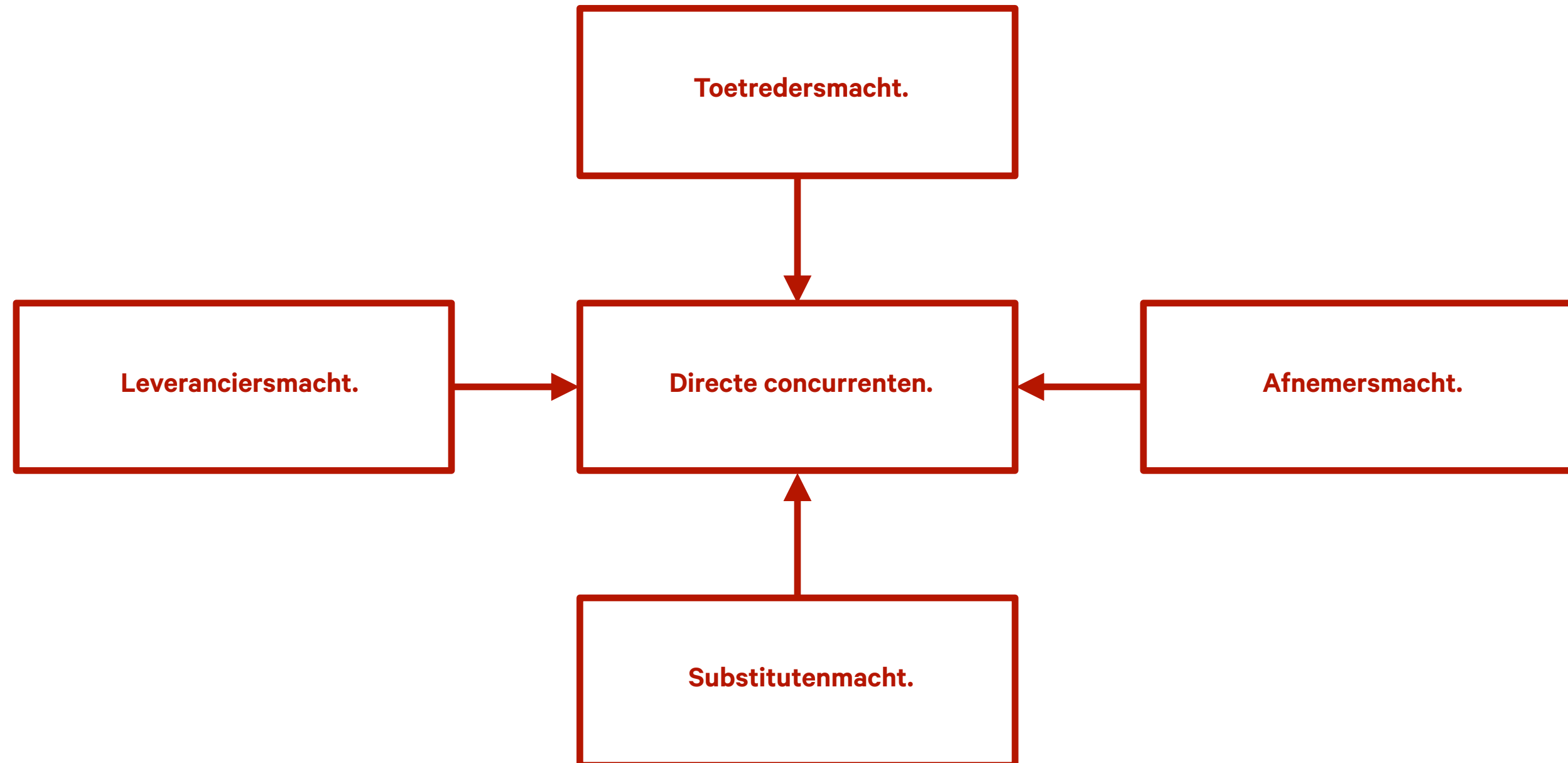
2.

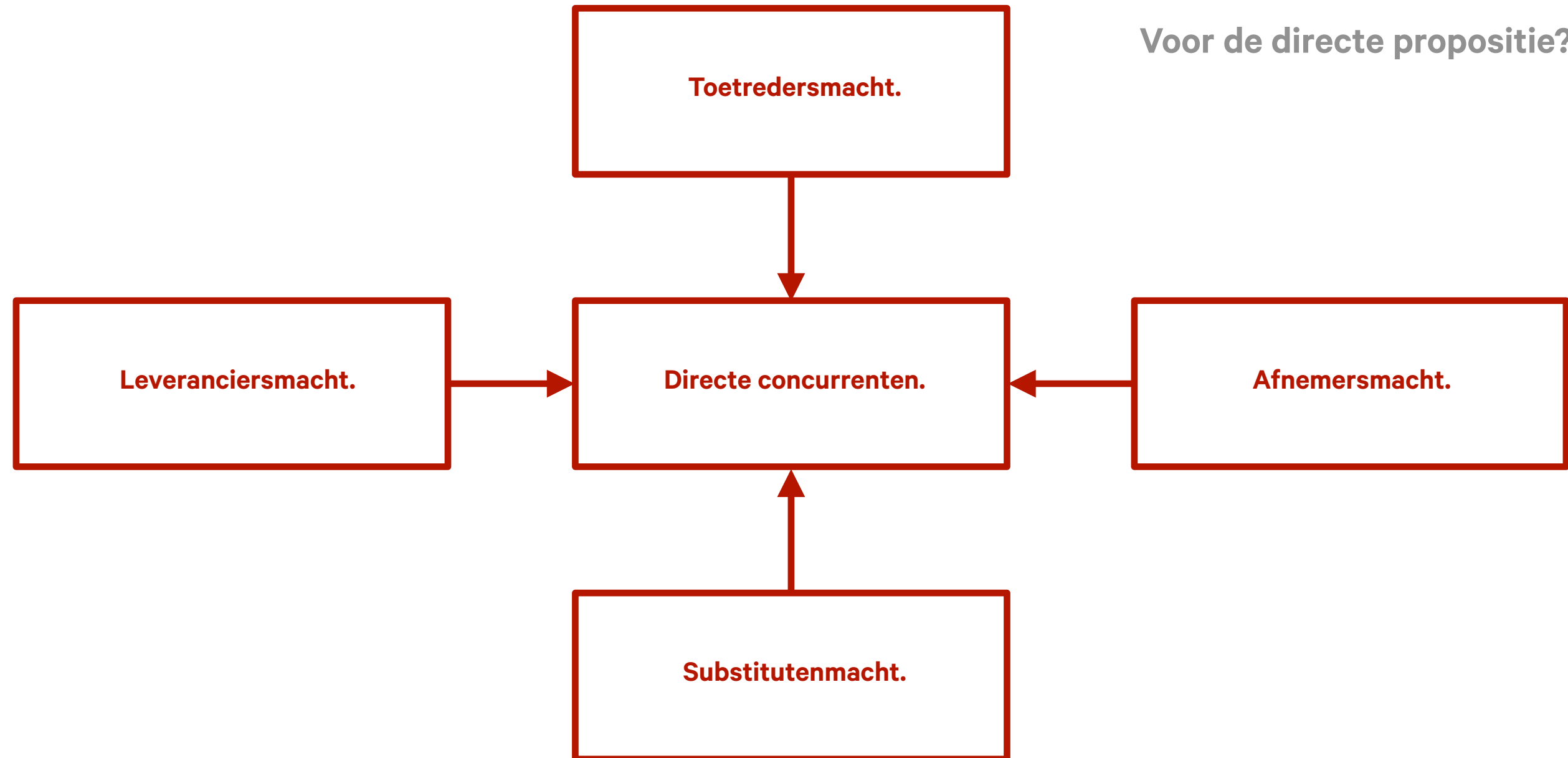
Wie is eigenlijk je grootste concurrent?

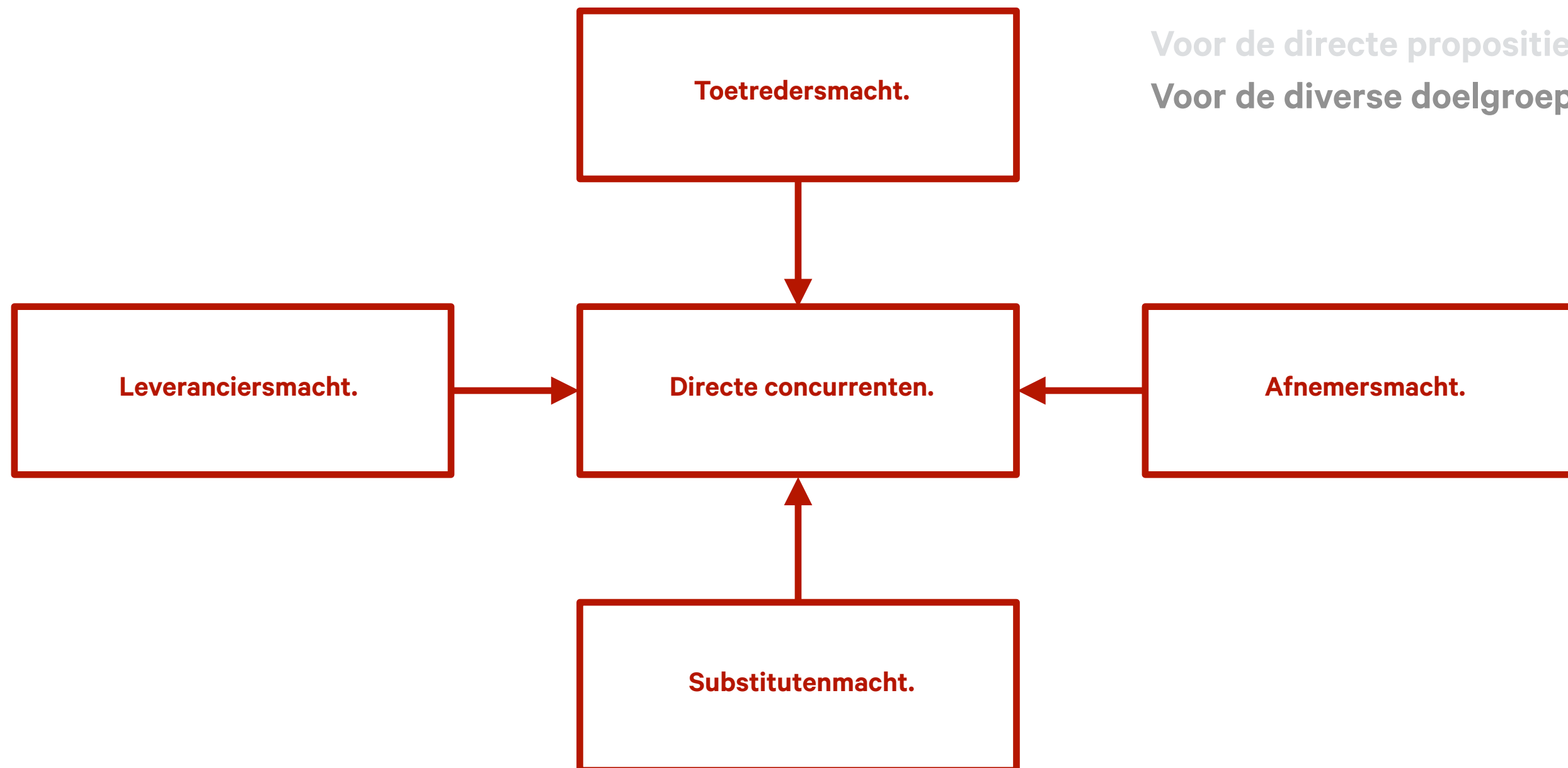
Waar heb je last van hem?

Heeft hij ook last van jou?

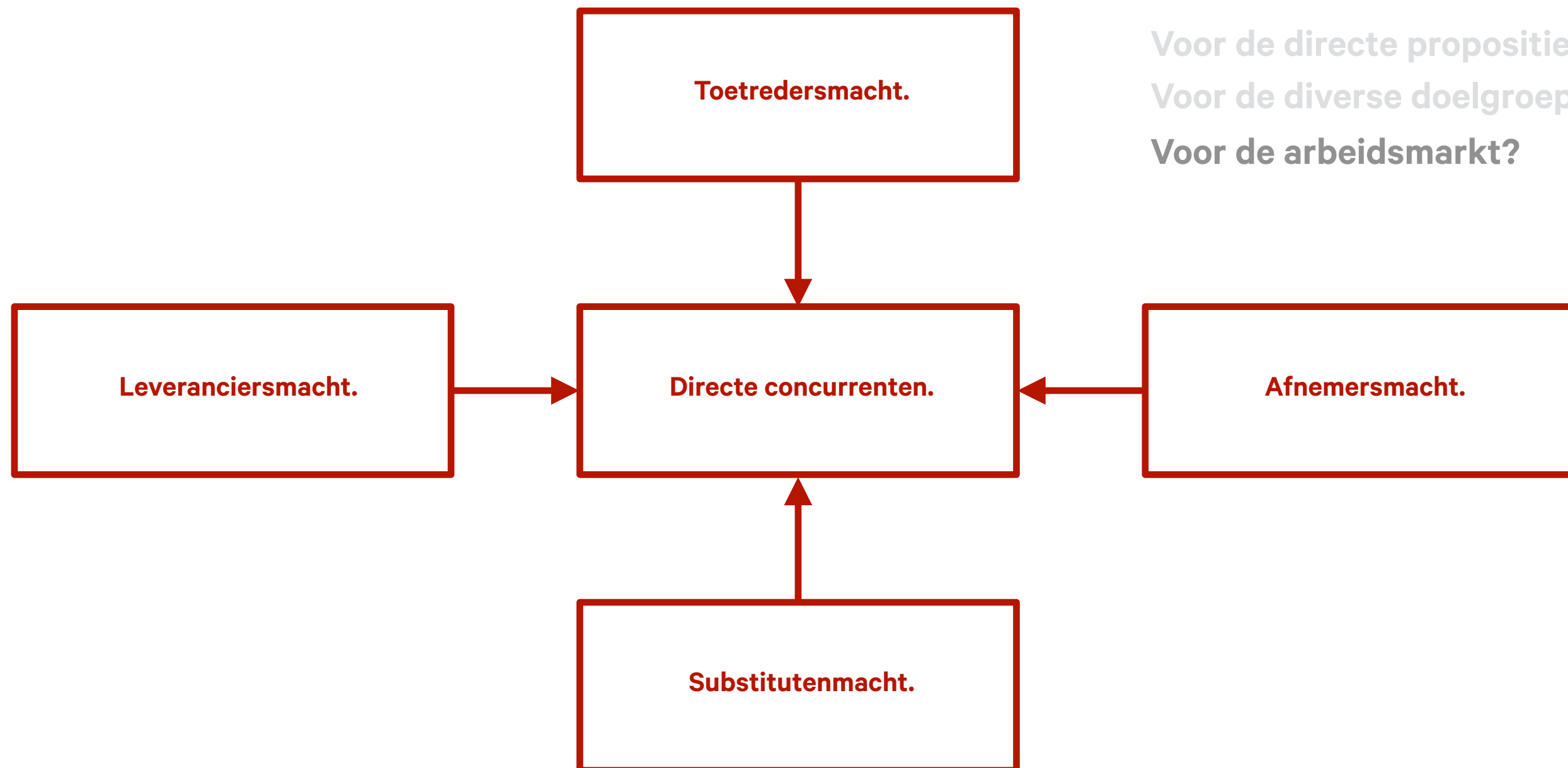
Zou je met hem willen samenwerken?







Voor de directe propositie?
Voor de diverse doelgroepen?



Voor de directe propositie?
Voor de diverse doelgroepen?
Voor de arbeidsmarkt?

het Juridisch Loket

Een voorbeeld.



het Juridisch Loket

het Juridisch Loket

het Juridisch Loket

Openingstijden:

Ma : 10:00 - 17:00
Di : 10:00 - 17:00
Wo : 10:00 - 17:00
Do : 10:00 - 17:00
Vr : 10:00 - 17:00
Za : Gesloten
Zn : Gesloten

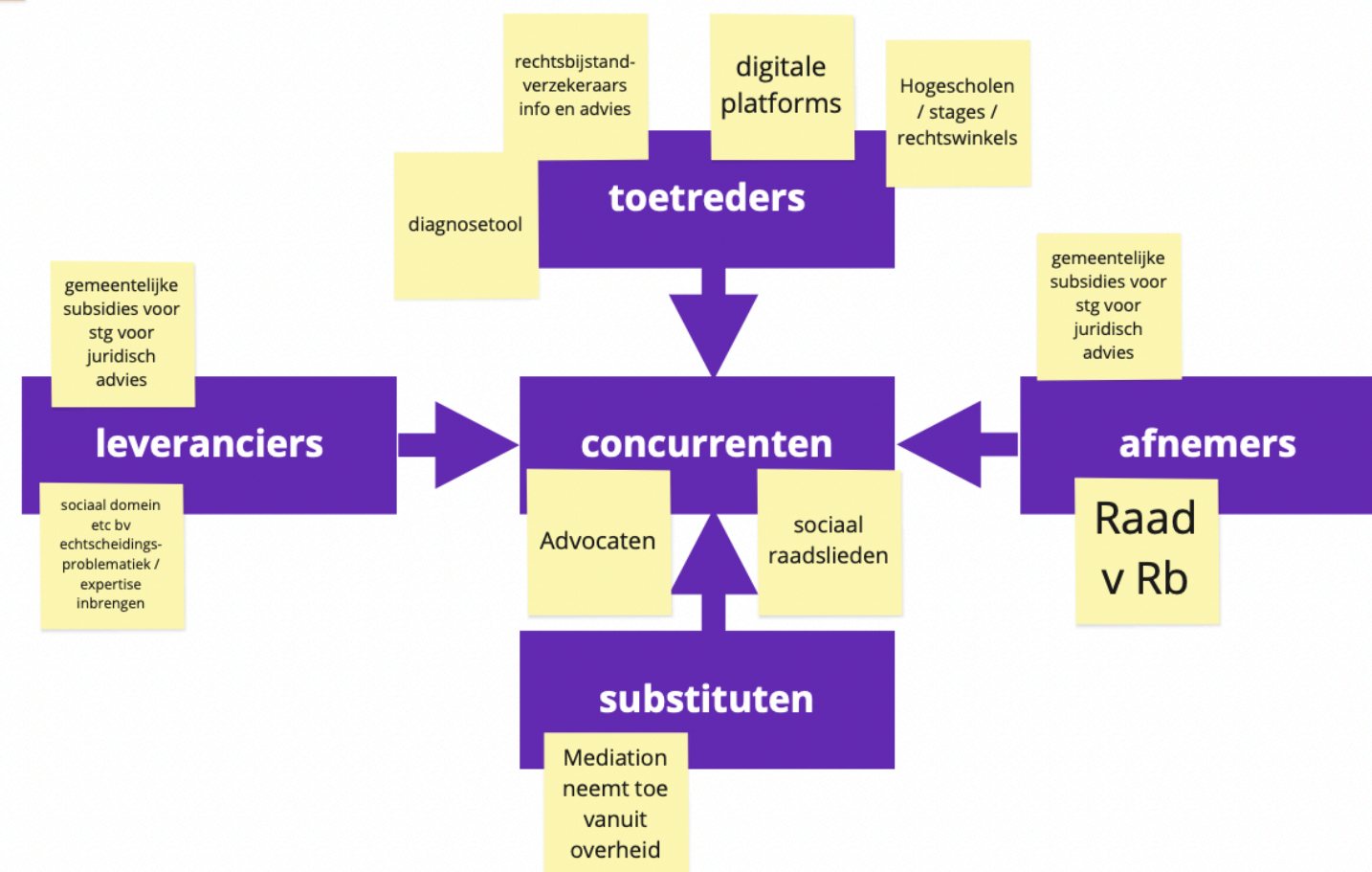
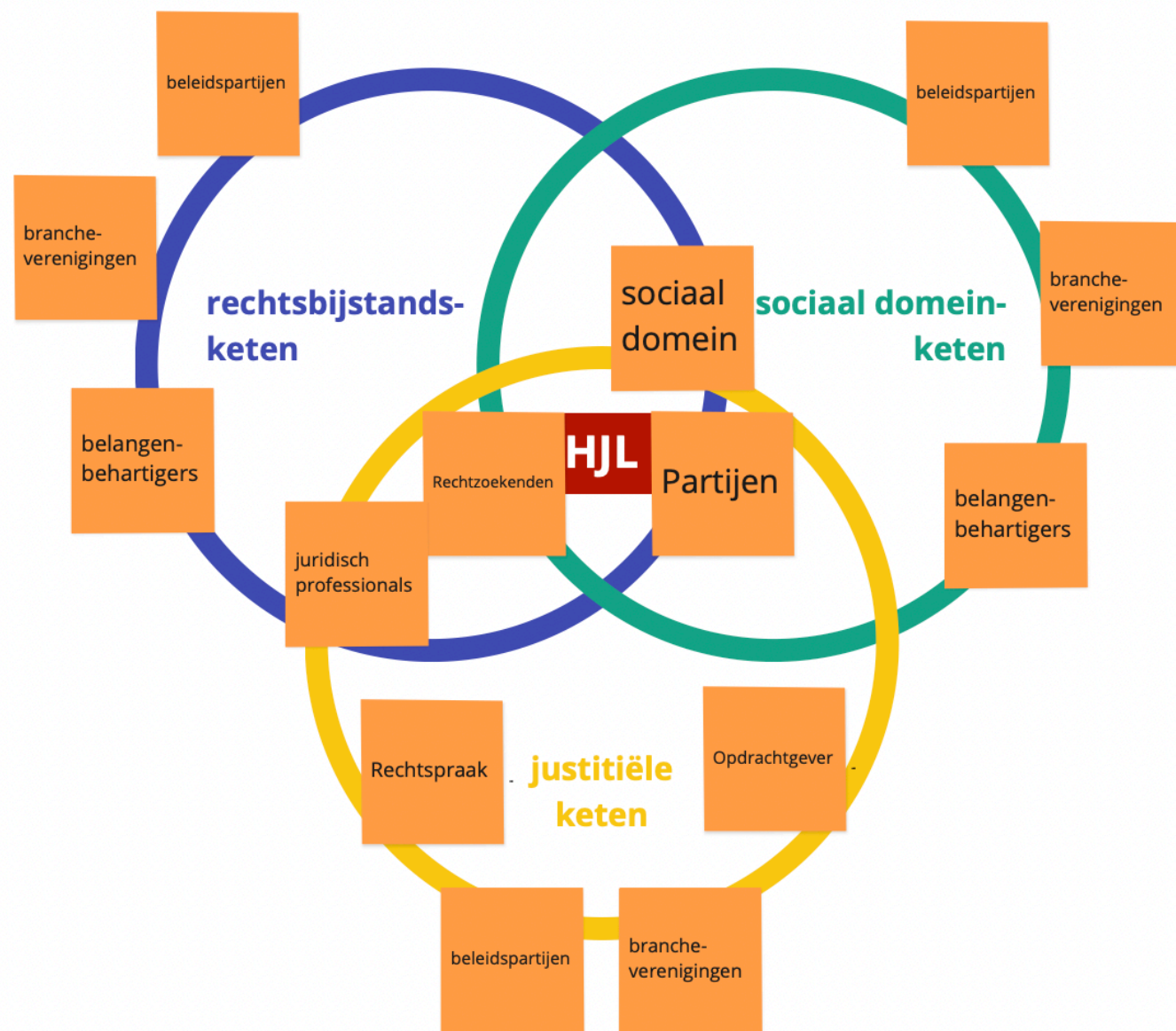
www.juridischloket.nl
0900 8020 (€ 0,35 p/m)

Onze balies sluiten Vanaf 11 mei werken we alleen op afspraak 0900 8020

duwen

Stakeholders en krachtenveld.

Onze marktcontext.



Wie is eigenlijk je grootste concurrent?

Waar heb je last van hem?

Heeft hij ook last van jou?

Zou je met hem willen samenwerken?

3.

Welke waarde voegt samenwerking in een IKC toe?

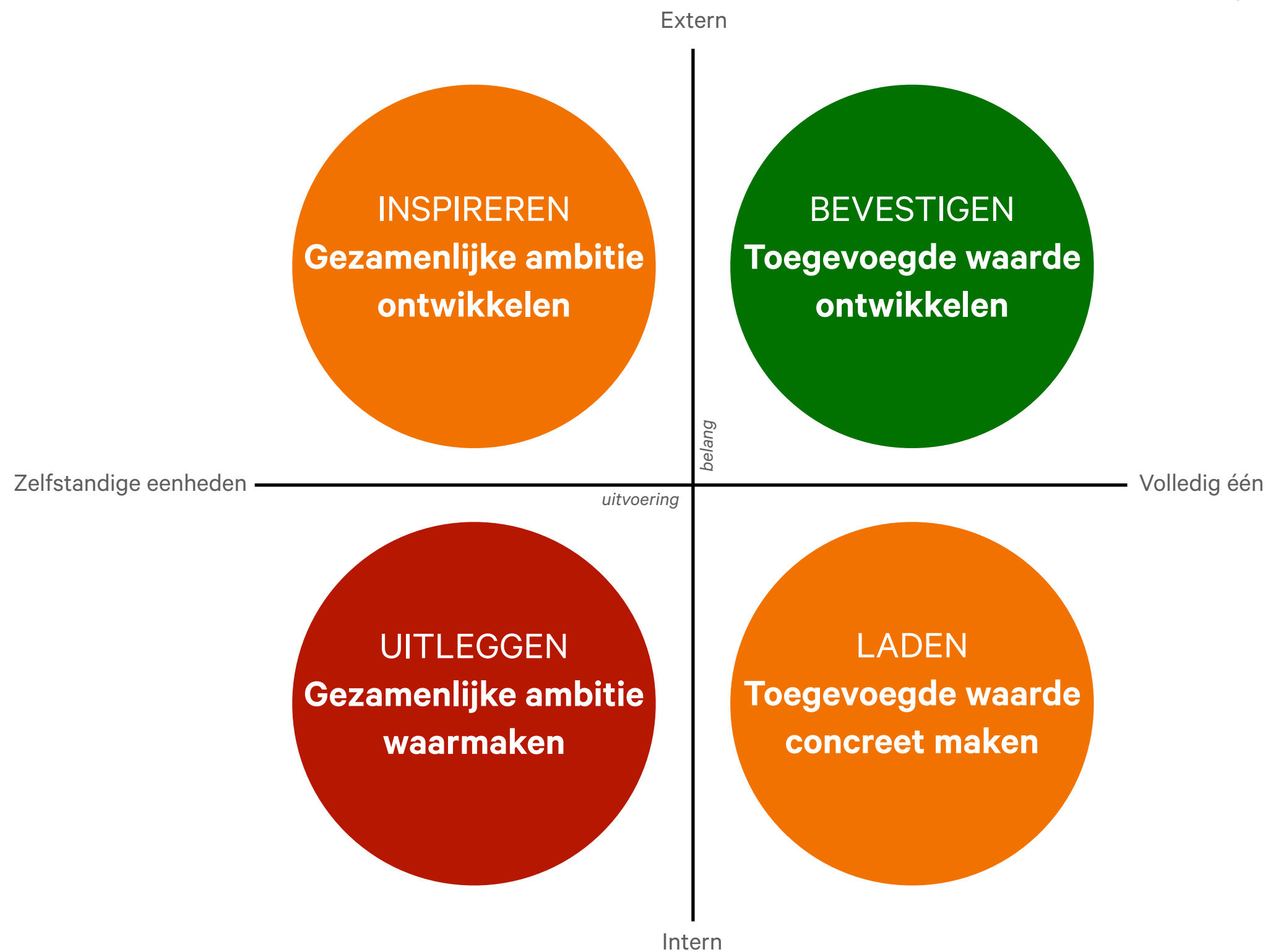
Wat kun je zelfstandig niet en in IKC-verband wel?

Welke ruimte biedt het? Welke beperkingen levert het op?

Welke meerwaarde ontstaat er in een IKC-samenwerking 'bovenop' de propositie?

Wie zijn er gebaat bij de samenwerking?

**Mogelijke opgaven
voor de samenwerking.**





**Alles wat wij doen, levert een zinvolle bijdrage aan de
Gezondheid, veiligheid en kansen voor iedereen.**

De wettelijke taken en de toegevoegde waarde die wij daarop willen leveren.

Zinvol is wat we collectief kunnen bijdragen aan het welzijn van de individuele cliënt.

Wij beschouwen onszelf als een onmisbare schakel in een grotere keten.

De rentabiliteit en effectiviteit van een publieke taak worden kwalitatief gemeten.

**Alles wat wij doen, levert een zinvolle bijdrage aan de
Gezondheid, veiligheid en kansen voor iedereen.**

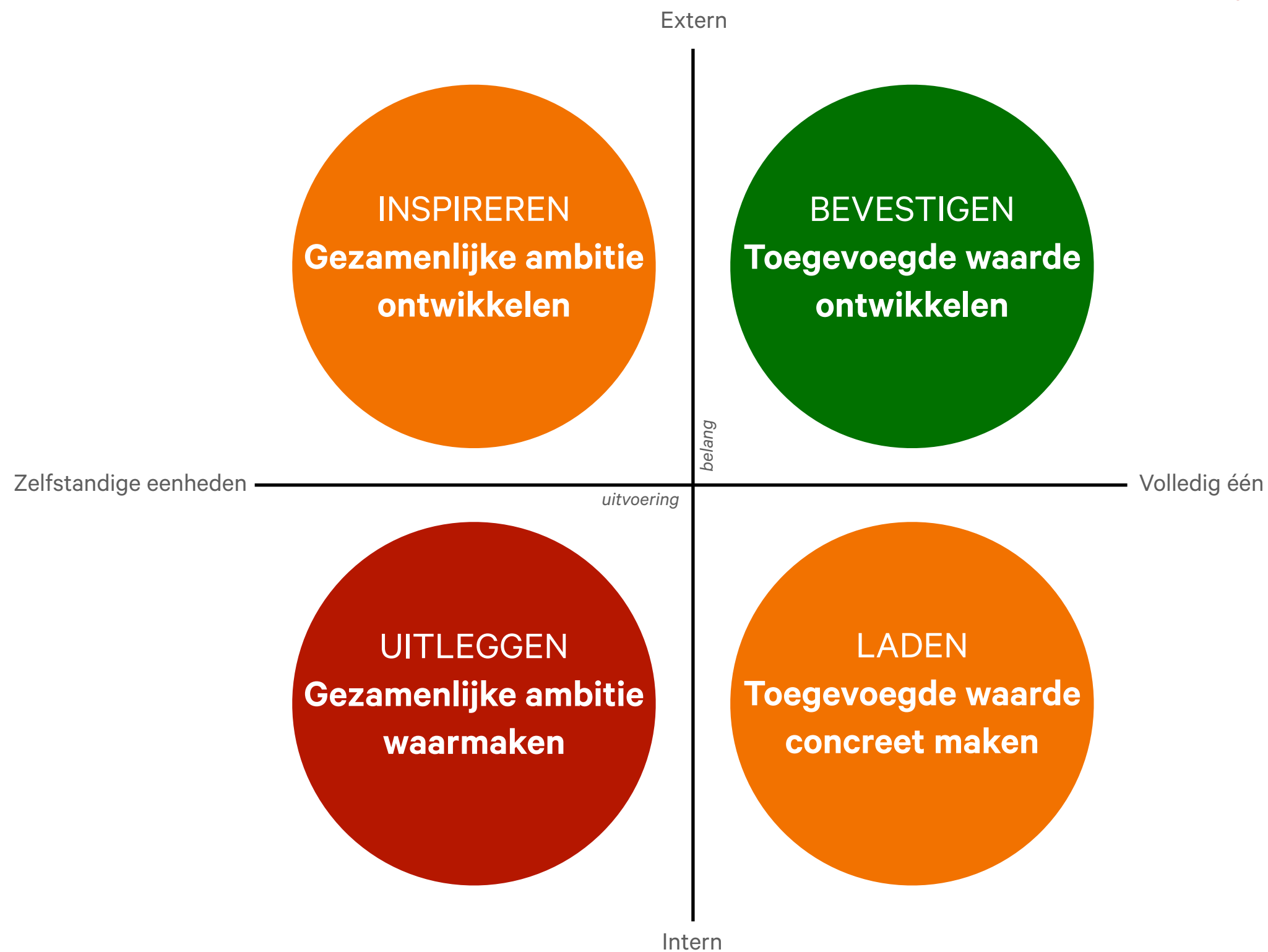
Gezondheid is in staat zijn het beste uit je leven te halen.

Veiligheid is (vooraf) weten hoe het werkt, wat je kunt en waar hulp beschikbaar is.

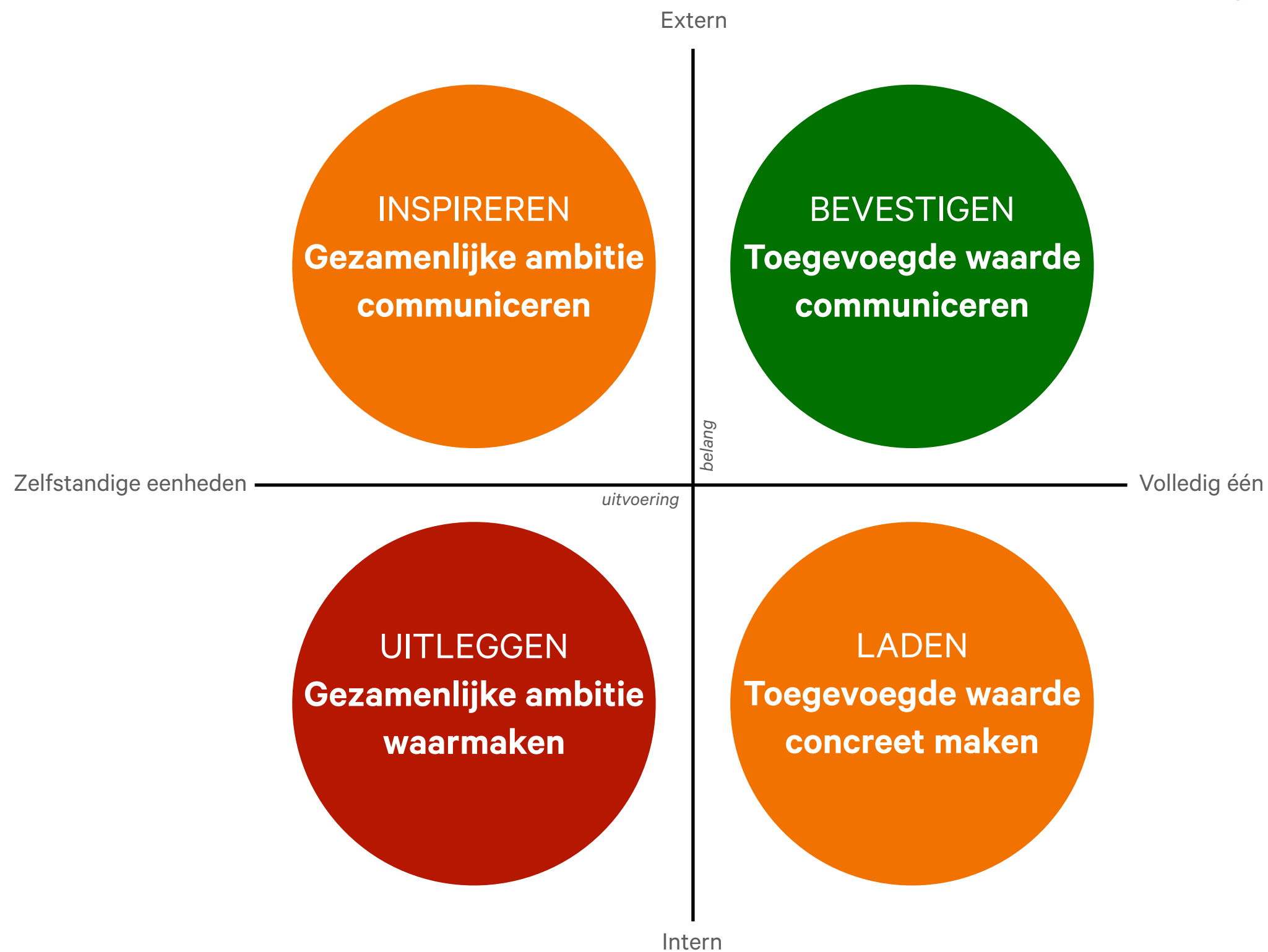
Kansen bieden we in de beschikbare kennis en (financiële) middelen.

Iedereen is de inwoners van de regio.

**Mogelijke opgaven
voor de samenwerking.**



**Mogelijke opgaven
voor het merk.**





Strakke inhoudelijke aansturing

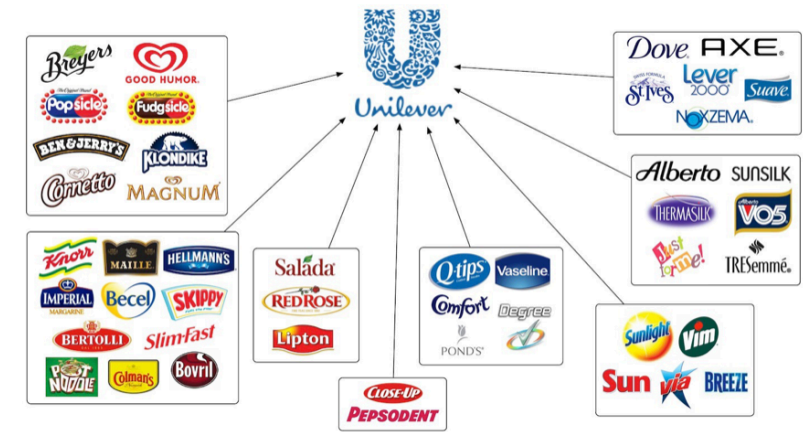
Bestaande markt

Nieuwe markt



Zichtbaarheid moeder --

Weinig/geen inhoudelijke aansturing





Welke waarde voegt samenwerking in een IKC toe?

Wat kun je zelfstandig niet en in IKC-verband wel?

Welke ruimte biedt het? Welke beperkingen levert het op?

Welke meerwaarde ontstaat er in een IKC-samenwerking 'bovenop' de propositie?

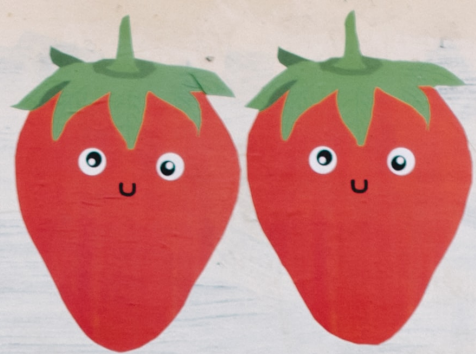
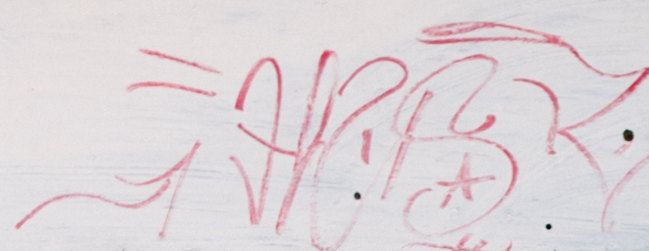
Wie zijn er gebaat bij de samenwerking?

1, 2, 3.

Waar ben jij het allerbeste in?

Wie is eigenlijk je grootste concurrent?

Welke waarde voegt samenwerking in een IKC toe?



WAKE ME UP
WHEN I'M
FAMOUS

Over positie, profiel en samenwerking.

Dank voor jullie aandacht!

17.09.21
IKC-dag.

-
Masterclass
positioneren.

Stijn van Diemen.