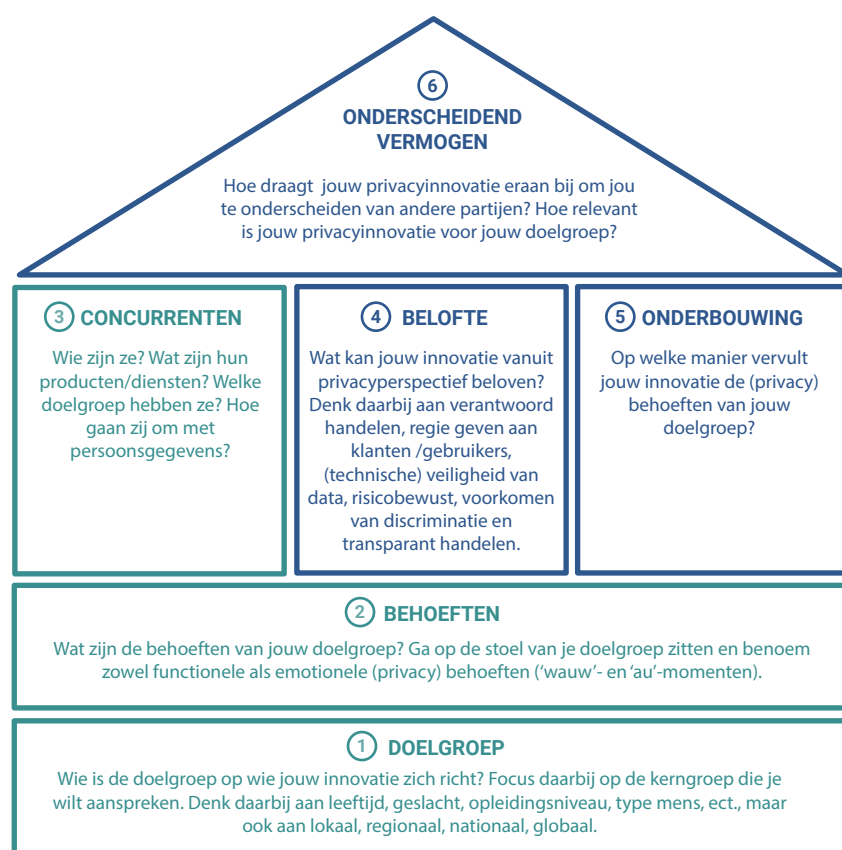


# PRIVACYPROPOSITIEHUIS



Het Privacypropositiehuis is een eenvoudig model bestaande uit zes bouwstenen, waarmee bedrijven een privacypropositie kunnen ontwikkelen. Het is gebaseerd op Creating Value Propositions, en toepasbaar gemaakt voor middelgrote en kleine organisaties. Het invullen van het Privacypropositiehuis helpt bij het nadenken over de ontwikkeling van onderscheidende privacygedreven producten en diensten.

# PRIVACYPROPOSITIEHUIS - Toelichting

## Aanpak

Het propositiehuis is opgebouwd uit de volgende zes bouwstenen: de doelgroep, de behoeften, de concurrentie, de belofte, de onderbouwing en het onderscheidend vermogen.

De eerste drie (**zeegroene**) elementen bepalen jouw markt. Ze vergen wat onderzoek van jou om ze goed in te vullen. De laatste drie (**blauwe**) elementen bepaal jij zelf. Invulling van deze elementen vergt vooral slim denken.

In een goede propositie vormen alle bouwstenen samen een logisch en aantrekkelijk geheel, waarmee je je mede door invulling te geven aan de RESPECT4U privacyprincipes kunt onderscheiden in het veld.

### Stap ① Doelgroep

Kies je doelgroep voldoende klein en specifiek. Het werkt het makkelijkste als je een bekende ideale klant, gebruiker of lid beschrijft. Kijk niet alleen naar feiten, maar ook naar emotionele aspecten zoals drijfveren. Bijvoorbeeld: imago, zekerheid, status of veiligheid.

### Stap ② Behoeft

Bepaal de behoefte van deze doelgroep. Behoeften hebben vaak een functionele component (wat doet het en wat is het economisch effect) en een emotionele component, die ingaat op de onderliggende drijfveren. TIP: Formuleer de behoefte in de ik-vorm, zoals een klant zou uitspreken.

### Stap ③ Concurrentie

Onderzoek wat concurrenten beloven op deze behoefte. Op welke behoefte gaan zij in en welke oplossing bieden ze? Bedenk alvast waarop jij aansluit en waarop jij je onderscheidt.

### Stap ④ Belofte

Bepaal nu vanuit privacy perspectief de belofte aan je klant. Als je een (bevestigd) beeld hebt van de behoefte van je doelgroep, kun je een belofte maken die aan deze behoefte beantwoordt.

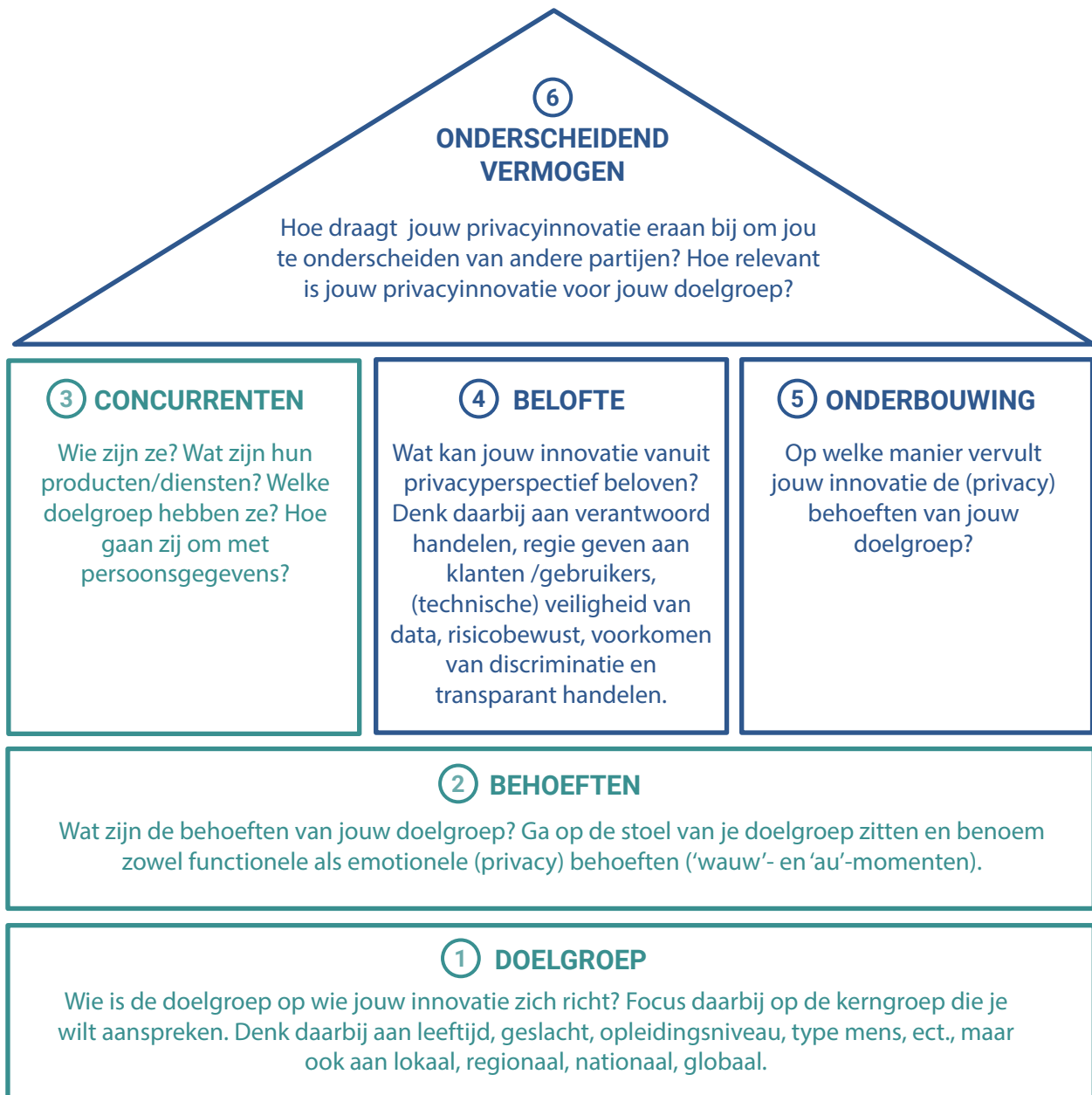
### Stap ⑤ Onderbouwing

Pas in deze stap ga je jouw dienst of product uitleggen. Omschrijf je product of dienst op zo'n manier dat duidelijk wordt hoe jouw product bijdraagt aan het vervullen van de belofte, ofwel het vervullen van de klantbehoefte. Zo voorkom je dat je allemaal eigenschappen noemt, zonder dat duidelijk is tot welke voordelen die leiden.

### Stap ⑥ Onderscheidend vermogen

Maak in een paar woorden duidelijk waarin jouw op privacy gebaseerde dienst of product zich onderscheidt van alle alternatieven in de markt.

# PRIVACYPROPOSITIEHUIS - Instructie



# PRIVACYPROPOSITIEHUIS - Werkblad

ONDSCHIEDEND  
VERMOGEN

CONCURRENTEN

BELOFTE

ONDERBOUWING

BEHOEFTE

DOELGROEP