FULL CHAIR · GRATIS STARTKAART

Jouw expertise naar aanbod

Zes vragen die wat je al weet omzetten in één klein aanbodidee dat je kunt testen.

Deze kaart is voor ervaren professionals die vaak om advies worden gevraagd, maar die kennis nog niet hebben verpakt in iets wat mensen kunnen kopen.

Het kost ongeveer 45 minuten. Antwoord in gewone zinnen. Je hebt geen website, geen volgers op sociale media en geen AI-tool nodig.

Zo gebruik je de kaart

— Typ direct in de vakken op je scherm en sla het bestand op, of print het en schrijf met de hand.

— Beantwoord de zes vragen op volgorde. Elk antwoord voedt het volgende.

— Wees concreet. ‘Leidinggevenden’ is te breed; ‘pas benoemde teamleiders in de Nederlandse zorg’ is bruikbaar.

— Kom je vast te zitten? Lees het uitgewerkte voorbeeld op pagina 4.

Wat deze kaart niet is

Het is geen ondernemingsplan en het belooft geen klanten of inkomsten. Het helpt je één idee te kiezen dat het waard is om met echte mensen te testen.

© 2026 ESleeswijk Consultancy B.V. — Alle rechten voorbehouden.

DE KAART

Zes vragen

1. Je huidige situatie

Waar sta je nu in je werk? Waarvoor komen mensen nu al naar jou, betaald of onbetaald?

2. Bewijs van je expertise

Noem drie concrete situaties waarin jouw kennis zichtbaar verschil maakte. Wat deed je, en wat veranderde er?

3. Eén klant en één probleem

Kies één soort persoon of organisatie, en één probleem dat zij in hun eigen woorden herkennen.

© 2026 ESleeswijk Consultancy B.V. — Alle rechten voorbehouden.

4. De uitkomst die ze willen

Wat is er voor hen anders als het is opgelost? Beschrijf het zoals zij het zouden zeggen.

5. Het obstakel

Wat houdt hen tegen om er zelf te komen? Gebrek aan tijd, kennis, zelfvertrouwen, een structuur?

6. Je kleinste test

Wat is het kleinste dat je binnen twee weken kunt aanbieden om te zien of iemand dit wil? Wie ga je het vragen?

© 2026 ESleeswijk Consultancy B.V. — Alle rechten voorbehouden.

UITGEWERKT VOORBEELD

Eén kaart, ingevuld

ILLUSTRATIEF VOORBEELD — EEN VERZONNEN PERSOON, GEEN KLANT

1. Situatie. Anna, 57, werkte 22 jaar in HR, de laatste acht als HR-directeur van een regionale zorgorganisatie. Oud-collega's bellen haar regelmatig over lastige reorganisaties.

2. Bewijs. Leidde een fusie van twee afdelingen zonder gedwongen ontslagen; ontwierp een inwerkprogramma waardoor het aantal nieuwe medewerkers dat in het eerste jaar vertrok halveerde (intern rapport); begeleidde zes beginnende leidinggevenden door hun eerste jaar.

3. Klant en probleem. Pas benoemde teamleiders in zorgorganisaties die een reorganisatie aan hun eigen team moeten vertellen en opzien tegen dat gesprek.

4. Uitkomst. 'Ik weet wat ik zeg, in welke volgorde en hoe ik met de vragen omga — en mijn team vertrouwt me daarna nog steeds.'

5. Obstakel. Niemand in hun organisatie heeft tijd om hen voor te bereiden; HR stuurt een script, geen gespreksplan.

6. Kleinste test. Een voorbereidingsgesprek van 90 minuten één-op-één, met een schriftelijk gespreksplan. Anna stuurt tien oud-collega's een bericht en vraagt of zij een teamleider in deze situatie kennen.

OPTIONELE VOLGENDE STAP

Als je verder wilt

Wijst je kaart naar een idee dat het testen waard is? Het Full Chair-werkboek **Expertise to Offer** neemt je mee door de hele route: een bewijsprofiel, een afgebakend aanbod met een prijshypothese, verkooptekst, herbruikbare AI-assistentinstructies voor één taak en een markttest van 14 dagen.

Het is volledig optioneel. Deze kaart is van jou en werkt ook op zichzelf.

Meer informatie: **fullchair.online/experience-to-offer**

© 2026 ESleeswijk Consultancy B.V. — Alle rechten voorbehouden.