



Geheime Brainstormlijst 255 Marketing Ideeën

Inclusief korte BrainstormCursus met 12 TopTechnieken



Deze ideeën heb ik zelf bedacht tijdens Persoonlijke Brainstormsessies.
Voor nieuwe inspiratie m.b.t. de marketing, pak ik deze lijst er altijd even bij.
Deze ideeën zijn de bouwstenen van kleine of complexe marketing acties.

Ze hebben zich in de praktijk ruimschoots bewezen en bijgedragen tot de groei van de Academie voor Counselling en Coaching.
Zonder marketing hadden we 0 studenten per jaar gehad.
Met marketing zijn dat er nu meer dan 2000 per jaar.
Totaal hebben we al meer dan 10.000 studenten in honderden groepen opgeleid.

**Ik wens je net zo veel succes toe met jouw praktijk, bedrijf, product.
Live long and prosper & Follow your Bliss(ters).....**

Deze Brainstormlijst bestaat uit korte omschrijvingen van Mogelijkheden.
Met ieder item kun je weer verder Brainstormen voor een kwadratering van opties.
Je kunt deze ideeën uitwerken, combineren, modificeren, aanpassen en gebruiken.
Daarna dien je natuurlijk te kijken of je plan SMARTI * is.

Deze Doe-Het-Zelf-Lijst kost € 100,- als ik hem zou verkopen.
Natuurlijk zijn de ideeën veel meer waard, als je kijkt wat ze je kunnen opleveren.

Deze geheime brainstormlijst schenk ik aan je.
Zodat je er optimaal gebruik van kunt maken om meer klanten te werven.

Het is dus uitsluitend voor eigen gebruik.
Je mag de lijst niet reproduceren of doorverkopen.

**Wel mag je andere mensen naar deze lijst doorverwijzen.
Zodat ik ze deze Geheime Brainstormlijst ook kan schenken.**

Met vriendelijke groeten,
Paul van Schaik

- Kijk op: www.counselling.nl voor deze Geheime Brainstormlijst met 255 Marketing Ideeën en Beroepsopleidingen tot: Counsellor - Coach - Trainer.
- Kijk op www.Gcoach.nl voor een Counsellor, Coach,....



* De letters van SMARTI staan voor:

- Specifiek Is de doelstelling eenduidig?
- Meetbaar: Kun je het effect van de acties meten?
- Acceptabel: Is de actie acceptabel (denk ook aan de ethiek)?
- Realistisch: Is het uitvoerbaar en helpt het echt?
- Tijdgebonden: Bereik je je doel binnen een bepaalde tijd?
- Interessant: Is het uitdagend genoeg om mee aan de slag te gaan?

Brainstormen - Inleiding

Eerst leer ik je een aantal waardevolle Brainstormtechnieken, zodat je ook zelf leert brainstormen en kunt omgaan met de losse ideeën. Daarna volgt de lijst die uit mijn brainstormsessies kwam.

Wat is Brainstormen?

Brainstormen is een gestructureerde manier om ideeën te genereren. Bij problemen, vraagstukken of uitdagingen, helpt brainstormen om (werkzame) oplossingen te verzinnen. Door te werken volgens gestructureerde regels kun je vaak tot verrassende en passende oplossingen komen. Je denkt eerst veel mogelijkheden uit en kiest vervolgens de beste. Brainstormen kun je alleen doen of in groepen.

Wat is het nut van Brainstormen?

Voor een counsellor / coach is het een noodzakelijk instrument. Tijdens opleidingen en trainingen van counsellors en coaches wordt het vaak even genoemd en gaat men er vanuit dat de studenten het automatisch kunnen. Niets is minder waar. Het is een aparte vaardigheid, die je doelgericht dient te leren en oefenen. Brainstormen is één manier om je creativiteit te verhogen, zodat je je cliënten, maar ook jezelf beter kunt helpen, ongeacht wat zich voordoet.

Ieder probleem is oplosbaar.

De beperking ligt in de benadering van het probleem en de oplossingen. Door goed te worden in het brainstormen, krijg je een grote voorsprong op collega's die dat niet kunnen. Je kunt je cliënten beter helpen en je kunt je eigen praktijk laten floreren. Het is waar dat de ideeën van je cliënten zelf dienen te komen, maar als ze bij een counsellor of coach zitten die last heeft van aangeleerde hulpeloosheid, zullen ze hierdoor niet gestimuleerd worden. *Je leert een bruisende bron van creatieve ideeën te zijn.*

Hoe doe je het?

Bij brainstormen ga je eerst heel veel ideeën eruit flappen. Het maakt niet uit of ze werken of niet. Vaak blokkeert het denken en het oordelen juist het creatieve proces. Schakel dat dus uit, of omzeil het. Pas nadat je tientallen of honderden ideeën hebt verzameld ga je ze op hun bruikbaarheid toetsen en eventueel aanpassen. Als je het eerder doet, stagneert het creatieve proces.

De 12 regels voor het Brainstormen:

1. Onderzoek grondig het probleem, de uitgangssituatie, de vraagstelling. Zonder goede diagnose is het zinloos om hiervoor oplossingen te bedenken. Vaak worden oplossingen bedacht voor iets wat niet het echte probleem is. Wees heel zeker van je zaak. Een juiste diagnose is de halve oplossing.
2. Leg de regels van het brainstormproces vast en zorg dat ieder zich hieraan houdt.
3. Stel doelen en grenzen. Bijvoorbeeld aantal ideeën, sessies, tijdsduur,..... en houd je hieraan.
4. Geen enkel idee is te dom: in ieder idee zit wel iets goeds, denk aan de positieve kanten van ieder idee. Freewheelen is goed. Hoe gekker het idee hoe beter. Leef je geheel uit. Treed buiten je oevers.
5. Wees relaxed, ideeën kun je niet afdwingen. Neem er de tijd voor, het is een creatief proces. Ontspan je tussen de sessies door. Sommige sessies kunnen minuten duren, andere dagen, weken of jaren.
6. Oordeel tijdens het brainstormen absoluut niet, dat komt later. Het gaat nu om een grote hoeveelheid ideeën die mogelijk kunnen helpen, of waar iets goeds in zit.
7. Genereer enthousiasme en zorg dat de groep een positieve houding heeft.
8. Bouw verder op de ideeën van een ander. Denk aan kruisbestuiving en combinaties. Geheel nieuwe ideeën zijn zeldzaam, (subtiel) veranderingen van bestaande ideeën kunnen de doorslag tot succes geven. Zoek naar combinaties en verbeteringen.
9. Kwantiteit (hoeveelheid) telt bij het brainstormen. Hoe meer ideeën hoe beter. Kwaliteit komt later. Perfectionisme is ongewenst. Het is prima als 99% van de ideeën niet bruikbaar is. Ze hebben je mogelijk wel geholpen om bij het bruikbare idee te komen en de jackpot te winnen.
10. Durf alles wat in je opkomt eruit te flappen. Het is fantasie en geen werkelijk doen. Er zijn geen regels, wetten of ethiek. Dat komt later bij het uitselecteren. Als het in je opkomt dat moord zou helpen om het probleem op te lossen, schrijf het op. In fantasie is het prima en het kan tot een wat subtielere oplossing leiden, zoals een troubleshooter aannemen. Schrijf werkelijk alles op.
11. Kijk naar dingen vanuit een verschillend perspectief. Denk buiten jezelf om. Einstein zei al: *“Problemen kunnen nooit worden opgelost binnen het kader waarin die problemen gecreëerd zijn.”* Verander van denkrichting en paradigma. Gebruik alles wat kan helpen, al je zintuigen, ervaringen, opleidingen, achtergronden, kennis. Bezie de aarde vanaf mars met een telescoop.
12. Gebruikt triggers. Ga door, ook al kom je even niet op nieuwe ideeën. Verander van techniek of doe eerst wat oefeningen.

Zaken die goed Brainstormen in de weg staan:

- Men pakt een verkeerd probleem aan. Begin dus eerst met een goede probleemanalyse, diagnose. Sommige problemen lenen zich niet voor brainstormen, zoals crisissituaties of als een standaardoplossing, die je al weet, altijd goede resultaten geeft.
- Het gedrag van de groep staat het succes in de weg. Opmerkingen zoals: Dat slaat nergens op, dat lukt toch niet, dat hebben we al eens geprobeerd en toen lukte het ook niet, dat is niet praktisch, te ingewikkeld, mensen willen niet veranderen, te duur..... zijn contraproductief.
- De sessie verloopt niet gestructureerd. Brainstormen is heel vrij, om het succesvol te laten zijn, zijn er procesregels nodig. Er is discipline en structuur nodig om het proces te leiden. Je kunt ook geen taart bakken zonder vorm, oven of de juiste tijd.

De 5 stappen van het Brainstormproces:

1. Stel vast wat het probleem is.
2. Stel vast wat het doel is.
3. Genereer ideeën om van de huidige situatie (probleem) naar de nieuwe situatie (doel) te komen.
4. Beoordeel ideeën op hun bruikbaarheid en kies het beste.
5. Werk de ideeën uit, stel een Actieplan op en werk dat stap voor stap uit.

11 Brainstormtechnieken:

1. Abstractie Techniek
Veralgemeeniseer het probleem en bedenk hier oplossingen voor.
2. Wildest Idea Techniek
Hoe gekker hoe beter - Verzin de meest gekke oplossingen.
3. Wat werkt niet?
Kies zaken die juist niet werken. - Verander ze in werkende zaken.
4. Identificatie
Kruip in de huid van..... Wees een ander of iets anders.
5. Vragen stellen
Wie - Wat - Waar - Hoe - Wanneer - Waarom.
6. Achteruitdenken
Vanuit de ideale situatie terug naar de huidige situatie.
7. Omkeringstechniek
Verwissel de kernwoorden in de probleemdefinitie onderling van plek.
8. Wensdenken
Stel dat een goede fee het voor je zou doen. Welke opdrachten geef je haar?
9. Triggers
Toevallig gekozen woorden - Via woordenlijsten of tijdschriften - Vrije Associatie.
10. Kies de slechtste ideeën en vraag je af:
Wat is er goed aan?
11. Gedwongen relaties.
Combineer 2 willekeurige uitkomsten.
12. Mindmappen
Breng alle ideeën / verbanden / mogelijkheden / acties overzichtelijk in kaart.

Pas oplossingen aan door:

Vergroten, verkleinen, vermenigvuldigen, herschikken, omdraaien, combineren, veranderen, substitueren, andere dingen gebruiken, maak het op maat, haal de ongewenste punten uit bijna goede oplossingen.

Mijn Centrale Vraag was: Wat kunnen we doen om meer Studenten / Cliënten te krijgen?

Door toepassing / combinatie / uitwerking
van meer dan 30 steeds wisselende losse opties
is het aantal studenten gestegen van 0 tot 2000 per jaar.

Daarnaast hebben we ons natuurlijk gewoon uit de naad gewerkt om onze doelen te halen.
(Bijvoorbeeld: Een folder is een goed idee, maar het maken ervan kost enige tijd.)

De 255 Losse BrainstormIdeeën die je kunt uitwerken,
zodat je je eigen maatwerk scheidt en
uitsluitend dat doet wat bij je past.
Veel kan Low-Budget of zelfs No-Budget.

1. Sociale Media: Twitter - LinkedIn - Facebook - Hyves - Google+
2. Internet Sites. SEO
3. Vraag en Ontvang
4. Folders
5. Moreel Besef
6. Brochures
7. E-Mail
8. CRM Follow-Up
9. Korting
10. Gratis Extra's
11. Innovatie
12. Open Dagen
13. Prijs
14. Korting Vrienden, Partner, Familie
15. Erkenningen
16. Speciale Geschenken
17. Mond-tot-Mond
18. Advertenties
19. Persberichten versturen
20. Beurzen
21. Samenwerkingsverbanden
22. Brainstormen
23. Wat doen anderen? Doe het beter
24. Coachen Trainers
25. Enthousiasme
26. Muismat - CoachMat - AntiStressMat - Mooi ontwerp, met Coach / AntiStressTips
27. Ansichtkaarten - Humor m.b.t. counselling, coaching, training
28. Interview: Kranten Tijdschriften: Welke unieke zaken hebben we te vertellen?
29. Remember Card - How to be a coach? - GelukTips - Belangrijke SiteAdressen,.....
30. Munt - Geluksmunt
31. Netwerken - Netwerken inventariseren en aanboren
32. Spellen - Ontwerpen
33. Multiculturele Markt Benadering - Benaderen Belangrijke personen / Grote netwerken
34. Artikels Schrijven en laten plaatsen, PublieksVoorlichting Coaching Counselling

35. Wat is het, wat doet het, Nut
36. Verwijzingen via: Tijdschriften, Boeken, Gidsen
37. Doelgroepen Definiëren, Specifiek Benaderen
38. Speciale Acties
39. Posters
40. Promotie ACC Counsellors, Coaches Gratis proberen, landelijke opendag. 1 dag gratis.
41. Ruilhandel
42. Op Commissiebasis laten verkopen Radio, TV
43. Gratis Lege Ruimte
44. Actief Belangrijke Personen Benaderen
45. Internet Gelinkt
46. Promotie Film Maken - Uitzenden Internet TV
47. Nieuwe Mogelijkheden Zien
48. Counsel- / Coach Schild voor Afgestudeerden
49. IndoorBord
50. RadioProgramma
51. RadioReclame
52. Deel worden Gemeenschap
53. Marktondezoek als Tool
54. Luxe Producten aanbieden, niet voor de Verkoop
55. Counsellor / Coach op de TV
56. Experimenteer met Variaties
57. Bij PersoneelsAdvertenties: Nieuw Beroep
58. Herhaling
59. Zorg dat iemand 7 keer de boodschap krijgt
60. P.S. onderaan brief, mailing,... Belangrijkste Boodschap
61. G-Marketing Site
62. Professionele Foto's en Profielschets Trainers
63. Auto-URL-Stickers
64. Nieuwste Technologie
65. MarketingKalender
66. Gouden Sleutel
67. Mystery Seeds
68. Gratis Seminar
69. Buttons
70. P.R.
71. Coupons
72. AchteruitNetwerken
73. Sponsor
74. Kerstkaart
75. Boek Schrijven - Avonturen van een Coach Counsellor
76. Vakboek Schrijven
77. Communicatie Tips Waaier schrijven
78. Communicatie Kalender
79. Persoonlijk Succes Verhaal Schrijven
80. Folders uitdelen Open Dag van anderen
81. Grote Advertentie bij het gebouw van een ander
82. Tussen de ruitenwissers
83. RogersDay
84. Korting bij alles op 1 CD
85. Bij Policies: geen cookies etc.

86. Geheel nieuwe tools uitdenken
87. Studeren doe je thuis, Oefenen bij je in de buurt
88. Onderzoek Positie t.o.v. anderen
89. Onderzoek de waarde van een klant
90. Kies je tools
91. Welke voordelen bieden we?
92. Wie zijn onze studenten?
93. Hoe goed doen we het t.o.v. andere aanbieders?
94. Hoe goed communiceren we met cliënten?
95. Hoe meet je de response op een actie?
96. Hoe goed kun je de extra vraag aan?
97. Hoe goed haal je de gestelde doelen?
98. Specialisatie - Doelgericht Klanten benaderen
99. Marketingtips in nieuwsbrief
100. GroepsMeetings - Hulp - Mond-Tot-Mond
101. Zorg dat het lijkt alsof we de enige relevante aanbieder zijn
102. Voor Counselling en Coaching Opleidingen ga je naar de ACC
103. Zorg dat we Uniek zijn
104. Counsel / coach cadeaubonnen aan studenten
105. De Allerbeste Zijn
106. Counsel / coach film maken met creatieve vakmensen
107. Schrijf krantenartikel en zet op het net
108. Advertentiebureau kan gratis campagne maken
109. Adverteer andere dagen dan zaterdag
110. Meer tekst
111. Zelfde advertentie als in Psychologie
112. Advertentie met foto groot
113. Probeer testjes in lokale h-a-h bladen met kleine oplagen
114. Meerdere dezelfde advertenties op 1 pagina
115. Radio Adverteren bij Emotionele Psychische Medische Programma's
116. Bij hulp programma's: Wil je ook mensen counsellen of coachen bel:
117. Sponsor
118. Noem naam 5 keer gedurende 30 seconden
119. ACC Counsellor / ACC Coach als merknaam
120. Visitekaartje voor de ACC
121. Visitekaartje voor de Trainers
122. Visitekaartje voor counsellende studenten
123. Klein boekje met info, zelf inbinden
124. Kaartspel
125. Ander Spel
126. Meeliften, folders bij anderen meesturen
127. Verkoopplaatsen
128. Folderplaatsen huren
129. Koop in grote hoeveelheden
130. Promotie Artikelen: Beker, T-Shirts,
131. Schrijf Persberichten en veel
132. Bij iedere actie, Follow-up
133. Gebruik referenties bij telemarketing
134. Vraag altijd om een order, brochure opsturen, terugbellen
135. Bestudeer Telemarketing
136. Hang lijst op van zaken die je dient te doen en zeggen

137. Speciale Telefoonnummers
138. Prijs is niet alles
139. Bouw Vertrouwen
140. Samen met belangrijke, invloedrijke namen
141. Affiliate Marketing, zoek de juiste partners
142. Sponsorschap
143. Testimonials Belangrijke Personen
144. Mystery Shopper laten bellen
145. Checklist laten doorlopen
146. Leider in Klanten Service
147. 80/20 regel - Weiger klanten, zeker degene die zuigen
148. Snelheid en Service
149. Ander Paradigma - Significante Vooruitgang
150. Prosument - Samenwerking
151. Studenten potentiële studenten persoonlijk vragen iets te doen
152. Veranderingen - Principes - Keuze
153. Nieuwe manier van denken - Nieuw Resultaten
154. Productiever maken van mensen die met hun hoofd werken
155. Efficiënt denken - factor 10 meer per tijdseenheid
156. EQ en IQ Combineren
157. Denken Bron Onderneming
158. Ondernemend Denken
159. Bestudeer Behoeften Doelgroep
160. Laat je ego achter bij de voordeur
161. Wek nieuwsgierigheid
162. Neem afstand van de oplossing
163. Zoek bewijzen
164. Bereken de gevolgen
165. Onderzoek het uitwaaiend effect
166. Rem af voor oranje stoplichten
167. Zoek de oorzaak
168. Verhoog capaciteiten medewerkers
169. Hoe laat je het oude los?
170. Herhaling, Blijf zaaien, iedere keer weer
171. Hoe ziet de ideale marketingstrategie eruit?
172. Combineer - Hefboomwerking
173. ShortCuts
174. Maak gebruik van Lege Ruimte
175. Bestudeer het Hele Proces van Begin tot Eind
176. Wat is de aard van het werk? - Hoe kan het productiever?
177. Neem Gezonde besluiten, investeer je geld juist
178. Vergroot Denkracht
179. Denken - Communiceren - Herzien en Standaardiseren
180. Gemeenschappelijke Besluitvorming - Win-Win
181. EQ+IQ=XQ Harde vragen stellen op een zachte manier
182. Onderzoek alternatieven
183. Vertrouwensalarm gebruiken bij keuze van mensen
184. Openstaan Feedback
185. Vraag Feedback
186. Bescheidenheid
187. Brainstorm intensief over bepaalde details

188. Bestudeer andere vakgebieden
189. Maak vertaalslag
190. Geen Hiërarchie
191. Stel Beloning uit, voor grotere Beloning
192. Neem afstand van De Oplossing - Er zijn meer mogelijkheden
193. Twee maal meten is 1 maal knippen
194. Geef dingen de tijd om zich te ontwikkelen
195. Kosten Oplossing kunnen hoger uitvallen dan kosten Probleem
196. Waarom?
197. Waarom schrijft iemand zich niet in?
198. PS Handgeschreven
199. 300 % meer praktijktraining
200. Aanbevolen door,....
201. Test eerst alles
202. Adverteer in blad van anderen, beroepsverenigingen etc.
203. Laat iedereen winnen
204. CommunicatieMedium
205. Betere Service
206. Adverteren in Nieuwsbrieven van anderen
207. AdvertentieBanners maken
208. OnLine verkopen Stukjes Info
209. Snelle Response - Levering - Beantwoording - Bevestiging
210. Lage Prijs - Snelle verbinding
211. Veel geven
212. Andere Sites Analyseren
213. Afstemmen op doelgroep
214. Sta op Portals
215. KlantenService Sleutel tot Succes
216. Persberichten op de site
217. Listserver
218. Posten op Nieuwsgroep
219. Posten in Forums
220. Structuur Site? Welke beste voor doelgroep?
221. Design
222. Zorg dat mensen hun adresgegevens achterlaten
223. Door aanbiedingen, brochure, geschenken
224. Door te downloaden op geheim adres krijgen ze na mail
225. Vraag leveranciers reclame te maken op hun site
226. Vraag schrijvers van boeken / uitgevers om reclame
227. PR-Sites bestuderen
228. Gratis CD na invullen,.....
229. Gratis Kortingsbon na,....
230. Donaties aan diverse Organisaties
231. Aanmanen tot actie
232. Enquête, en dan gratis,....
233. Wat is nieuw?
234. Directories en zoekmachines
235. Titel aanpassen <TITLE>
236. Juiste Trefwoorden per pagina
237. Vraag geld en link terug voor plaatsing in de nieuwsbrief
238. Advertentieruimte verkopen

239. Mailen en vragen om linkuitwisseling
240. Fortune Cookie op de site
241. Telepathie
242. Adverteren in iemands Droom
243. Vraag aan een goede Fee om 1000 Cliënten te sturen
244. Wens en het vindt plaats
245. Internet adres op briefjes papiergeld
246. Eigen Munten Uitgeven
247. Munt geeft Recht op 1 Counsel- / Coachgesprek bij aangesloten leden
248. Laserreclame URL in de Lucht
249. Wandellende Hologrammen die info geven
250. Wettelijk Voorschrift om de opleiding te volgen
251. Basis van andere opleiding
252. CrisisPakket
253. Focus, richt je op je doel
254. Doe alleen zinvolle zaken, dingen die je helpen om bij je doel te komen.
255. Schrap vele zinloze / schadelijke activiteiten zoals; TV-kijken, krantje lezen, doelloos surfen, kletsen, klagen, drugs, verslavingen, alcohol, nicotine, je tijd verdoen etc.

Post Scriptum

Ik hoop dat je veel aan deze MarketingGeheimen zult hebben.
Met de juiste aanpak zullen deze Mogelijkheden
je net zo veel brengen als ze brachten.

Geef ze gerust door aan al je connecties / vrienden / collega's

Dat kan o.a. door gebruik van de Sociale Media, Twitter, E-Mail, Internet, je Site etc.
Geef het door aan iedereen die je kent, net zoals jij zullen ze het weten te waarderen.

Daarnaast kun je ons helpen door:

Zo veel mogelijk mensen die mogelijk interesse hebben
in Counselling, Coaching, Trainingen
naar onze beroepsopleidingen door te verwijzen.

www.counselling.nl

Ons doel is:

Het verzorgen van kwalitatief goede opleidingen tot counsellor, coach, trainer tegen een
zo voordelig mogelijke prijs. *In de regel zijn we een factor 2 tot 3 keer voordeliger.*

Dat doen we o.a. door uitsluitend Low- en No-Budget Marketingmethodes te kiezen.

Win-Win-Win

Daarom helpen we elkaar met een gesloten beurs.

Wij delen onze geheime marketing informatie,
zodat ook jij daar gebruik van kunt maken en jij ons helpt
aan nieuwe studenten die counsellor, coach, trainer willen worden.

