

# Masterclass Roadmap



## 06 Presentatie aanleveren

Jij schrijft jouw verhaal uit en zet dit in een presentatie. Wij zorgen voor de opmaak in de stijl van Ondernemersplein-Spanje, zodat alle masterclasses er herkenbaar en professioneel uitzien.

## 05 Nieuwsbrief

Wij stellen een nieuwsbrief samen met teksten uit het evenement en het artikel. Hierin staan duidelijke buttons om lezers direct te laten inschrijven.

## 03 Artikeltekst

Schrijf een blog waarin je dieper ingaat op het thema van je masterclass. Zorg ervoor dat je nieuwsgierigheid wekt, maar niet te veel onthult.

## 01 Eerste gesprek

In dit gesprek brainstormen we samen over het thema, de opbouw en de unieke invalshoek van jouw Masterclass.

## 04 Social Media posts

Wij maken minstens drie social posts: een aankondiging, een highlight van jouw artikel en een laatste oproep. Door de posts te delen, kun je extra bereik genereren.

## 02 Evenementtekst

Jij schrijft een korte tekst over waar jouw masterclass over gaat. Wij redigeren deze waar nodig zodat deze prikkelend en aansprekend is.

# Opbouw Masterclass

## Inhoud en opbouw van jouw Masterclass

Wat geweldig dat jij een masterclass gaat verzorgen voor de Academy van Ondernemersplein-Spanje! Dit is dé kans om jezelf, jouw expertise en jouw product of dienst op een professionele manier te presenteren. Wij hanteren een vaste opbouw in onze masterclasses, zodat jouw presentatie niet alleen waardevol is voor de luisteraar, maar ook jouw doelen behaalt.

### Introductie

Begin jouw verhaal met een korte introductie over wie jij bent. Vertel in een paar zinnen wat je doet en waarom je dit doet, maar houd het persoonlijk en authentiek. Je noemt hier bewust nog niet jouw bedrijf of dienst; dat komt later in de presentatie. Sluit je introductie af met een korte toelichting over het thema van je masterclass en wat de luisteraar mag verwachten.

### De kern: waardevolle inhoud

Het grootste deel van je masterclass draait om de inhoud. Start met een pakkende openingszin of een stelling die de aandacht van het publiek grijpt. Dit kan iets zijn dat hen aan het denken zet of direct betrokken maakt bij jouw verhaal. Vervolgens deel je waardevolle informatie over het besproken thema (zie stap 1 in de Masterclass Roadmap).

Tijdens dit gedeelte geef je concrete tips, inzichten of stappen waarmee de luisteraar zelf aan de slag kan. Dit is een belangrijk moment om vertrouwen op te bouwen: laat zien dat jij expert bent op jouw gebied. Zorg ervoor dat dit deel interactief blijft. Denk aan opdrachten, een quiz of vragen aan het publiek die je betreft bij jouw verhaal.

## Schaamteloze zelfpromotie

Het laatste gedeelte is het moment om jezelf en jouw bedrijf te presenteren. Vertel wie je bent, op welke manier en waarom de luisteraar bij jou terecht kan als zij meer hulp nodig hebben met het toepassen van jouw inzichten. Maak duidelijk wat je aanbiedt, zonder te "verkopen" maar door te inspireren en overtuigen.

Geef daarbij jouw contactgegevens of link naar jouw profiel op het platform. Dit is ook het moment om vragen van de luisteraar te beantwoorden. Deze worden door de host aan jou gesteld, zodat het vraagemoment overzichtelijk blijft en jij rustig jouw antwoorden kunt delen.

### Technische aandachtspunten

Om de masterclass soepel te laten verlopen:

- Alle luisteraars staan op stil tijdens jouw presentatie, zodat achtergrondgeluiden geen afleiding vormen.
- Vragen kunnen via de chat gesteld worden, en de host leest deze aan jou voor tijdens de afsluitende Q&A.

Met deze opbouw zorg je ervoor dat jouw masterclass zowel inspirerend als professioneel is.