

Wie is jouw ideale klant?

Zo een waar je
er nog wel tien
van zou willen.



Je ideale klant (opnieuw) scherp krijgen

Waarschijnlijk heb je al eens nagedacht over je ideale klant.

Toch is dit iets waar ik regelmatig op terugkom. Niet omdat mijn ideale klant verandert, maar omdat hij steeds scherper wordt. En dat maakt een groot verschil.

Hoe scherper jij weet wie je wilt helpen, hoe makkelijker het wordt om content te maken die raakt, de juiste woorden te vinden en klanten aan te trekken die bij je passen.

Kies voor deze oefening één persoon in gedachten. Bij voorkeur een klant waarvan je denkt: *"Van jou zou ik er wel tien willen hebben."*

Gebruik die persoon als uitgangspunt bij alle vragen die volgen.

Verplaats je echt in zijn of haar wereld.

- Waar loopt deze persoon op vast?
- Wat probeert hij of zij al?
- Waar verlangt deze persoon naar?
- Wat houdt hem of haar bezig?

Hoe beter je je ideale klant begrijpt, hoe makkelijker het wordt om een klantreis te bouwen die aansluit op wat deze persoon nodig heeft.

Succes!



Ken jouw ideale klant

Wie wil je helpen?

Waar loopt hij of zij op vast?

Wat probeert hij of zij nu al?

Ken jouw ideale klant

Wat verlangt hij of zij echt?

Waar maakt hij of zij zich zorgen over?

Welke bezwaren heeft hij of zij?

Ken jouw ideale klant

Welke woorden gebruikt hij of zij zelf?

Wie volgt hij of zij?

Wat leest hij of zij?

Ken jouw ideale klant

Wat luistert hij of zij?

Wat zorgt ervoor dat hij of zij uiteindelijk wel in beweging komt?

Waarom werk jij graag met deze persoon?

