

Klantreis analyse

Onderzoek de
klantreis van
jouw voorbeeld



Klantreis van jouw voorbeeld ondernemer

Het is heel waardevol om niet alleen naar je eigen klantreis te kijken, maar ook naar die van anderen.

Ondernemers die jij interessant vindt, inspirerend vindt of waarvan je denkt:

"Die doet iets goed in haar marketing."

Want vaak zie je dan ineens:

- andere routes naar klanten
- andere manieren van vertrouwen opbouwen
- en strategieën die je zelf misschien nog niet gebruikt

Wat ga je doen?

Kies één ondernemer die jij bewondert in hoe zij klanten aantrekt. Dat mag iemand zijn uit jouw branche, of juist daarbuiten.

Je gaat alleen kijken naar wat je van buitenaf kunt zien. Niet invullen wat je niet weet, maar observeren wat zichtbaar is.



Breng de klantreis in kaart

Via welke kanalen zie je deze ondernemer?

Wat is waarschijnlijk het eerste contactmoment geweest?

Welke content zie je steeds terugkomen?

Hoe wordt vertrouwen opgebouwd?

Welke route lijkt iemand af te leggen richting aankoop?

Hoe en wanneer wordt er verkocht?

Wat gebeurt er na interesse (bijv. wachtlijst, DM, launch)?

Reflectie

ONDERNEMER:

Kanalen

Wat valt me op?

Content

Wat werkt hier goed?

Vertrouwen

Wat zou ik kunnen toepassen?

Aanbod moment

