

WERKBLAD # DAG 4

De klant kiest jou!

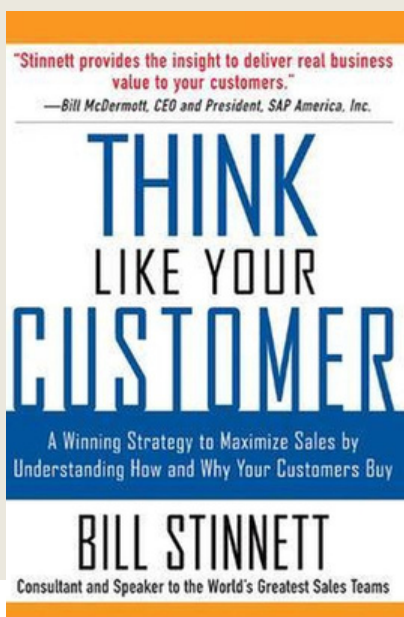


01 Welke klant past er nu het beste bij je? Begin met algemene gegevens zoals sekse, leeftijd, gezinssamenstelling, inkomen en interesses.

02 Tijdens de volgende vragen gaan we een stukje dieper. Welke behoeften heeft jouw ideale klant?

03 Benoem hieronder de belangrijkste pijnpunten van je ideale klant.

BOEKENTIP # DAG 4



"Think like your customer"
door Bill Stinnett.

Bonus vragen bij deze dag voor meer helderheid in je ideale klant en jouw expertize

Wat zijn angsten van je ideale klant? Waar zijn ze bang voor? Waar liggen ze 's nachts wakker van?

Welk specifiek probleem van jouw ideale klant los jij op? Durf je hierin specifiek te gaan, zodat jij echt die expert wordt op dat gebied?

Wat zijn jouw 'Unique Selling Points' ? Wat maakt het zo waardevol om specifiek met jou te werken? Of wat maakt jouw product zo onderscheidend?