

MY BRAND

IDEALE KLANT
MODULE 6



**ONLINE
BUSINESS
GROWTH**



IDEALE KLANT

Keuzes maken en focussen op één type klant loont.

Ondernemers die bewust gekozen hebben voor een bepaald type klant ondernemen met veel meer plezier en zijn succesvol.

IDEALE KLANT

Door te kiezen krijg je aantrekkingskracht op klanten.

Je wordt namelijk voor dit type klant de expert!

Je kunt echt met een goede focus meer klanten aantrekken.

IDEALE KLANT

Keuzes maken is niet altijd eenvoudig

Maar vergeet niet: wanneer jij zelf niet durft te kiezen, waarom zou een klant dan wel voor jou kiezen?

Op de marketing naar buiten focus je op jouw ideale klant.

IDEALE KLANT

Wie is jouw ideale klant?

Een heel belangrijke vraag om succesvol te kunnen ondernemen.

Wanneer je je dienst wil aanbieden zonder zelf een goed beeld te hebben van de ideale klant wordt het lastig je dienst te verkopen.

IDEALE KLANT

Herken jouw ideale klant:

Wanneer je wel een duidelijk beeld hebt van je ideale klant, herken je deze ook direct op events, netwerkbijeenkomsten of feestjes.

IDEALE KLANT

- **Energie nemers:** klanten die jou uitputten!
- **Energie gevers:** klanten die je laten groeien!
Op dit type klant ga jij je focussen. Zij geven jou energie en zijn vaak trouwe klanten, want zij zijn tevreden.

IDEALE KLANT

Hangplekken van jouw ideale klant

Bekijk je huidige klantenbestand. Zit hier jouw ideale klant tussen?

Zoek de nog niet klanten. Ga naar netwerkbijeenkomsten, trainingen en events. Zorg dat je zichtbaar bent bij deze groep.

IDEALE KLANT

Hangplekken van jouw ideale klant

Top of Mind!

Er komt een moment dat jouw potentiële klant (prospect) een probleem ervaart, een zorgvraag krijgt en dan direct aan jou denkt.

IDEALE KLANT

Hangplekken van jouw ideale klant

Wanneer jij jouw ideale klant en zijn/haar netwerk duidelijk in beeld hebt, is het dus belangrijk om de plekken waar zij samen komen te herkennen.

Zowel online als offline.

IDEALE KLANT

Hangplekken van jouw ideale klant

Voorbeelden van hangplekken:

- Forums
- Facebook/LinkedIn groepen
- Evenementen en events
- Seminars
- Netwerkbijeenkomsten
- Trainingen en cursussen
- Social Media (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, etc.)

IDEALE KLANT

Opdracht:

Geef jouw ideale klant een naam en beschrijf jouw ideale klant a.d.h.v. de vragenlijst.

Zoek uit wat de hangplekken zijn van jouw ideale klanten.

Maak een mooi moodboard

Extra: Deel je moodboard in de Facebookgroep.