

STAP 1

Jouw Ideale Klant

Exact weten wie jouw ideale klant is en weten wat hij of zij het liefste wil, maakt het verschil tussen een funnel met hoge conversie of niet.

Opdracht

Hoe ziet **jouw** ideale klant eruit?

- Wat is belangrijk voor jou?
- Wie zijn jouw droomklanten?
- Hoe zien zij eruit?
- Waar zijn zij gepassioneerd over?
- Wat zijn hun doelen, dromen en wensen?

STAP 1

Jouw Ideale Klant

Opdracht

Beschrijf de demografische gegevens van jouw ideale klant (leeftijd, geslacht, woonplaats, gezinssituatie, beroep, opleidingsniveau, omzet etc).

STAP 1

Jouw Ideale Klant

Opdracht

Wat is het probleem van jouw klant. En waarom willen ze dit oplossen? Wat weerhoudt ze ervan dit (met jou) op te lossen?

STAP 1

Jouw Ideale Klant

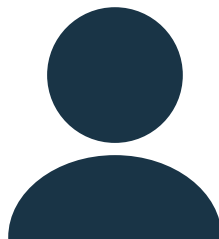
Opdracht

- Waar vind jij jouw droomklant online?
- In welke groepen bevindt jouw droomklant zich?
- Wie volgt jouw klant op Facebook & Instagram?
- Welke experts vindt jouw ideale klant waardevol?
- Welke nieuwsbrieven ontvangt hij/ zij?
- Welke blogs leest hij/ zij? Of kijkt hij/ zij liever video?
- Welke zoekwoorden gebruikt hij/ zij?

MIJN IDEALE KLANT

Algemeen

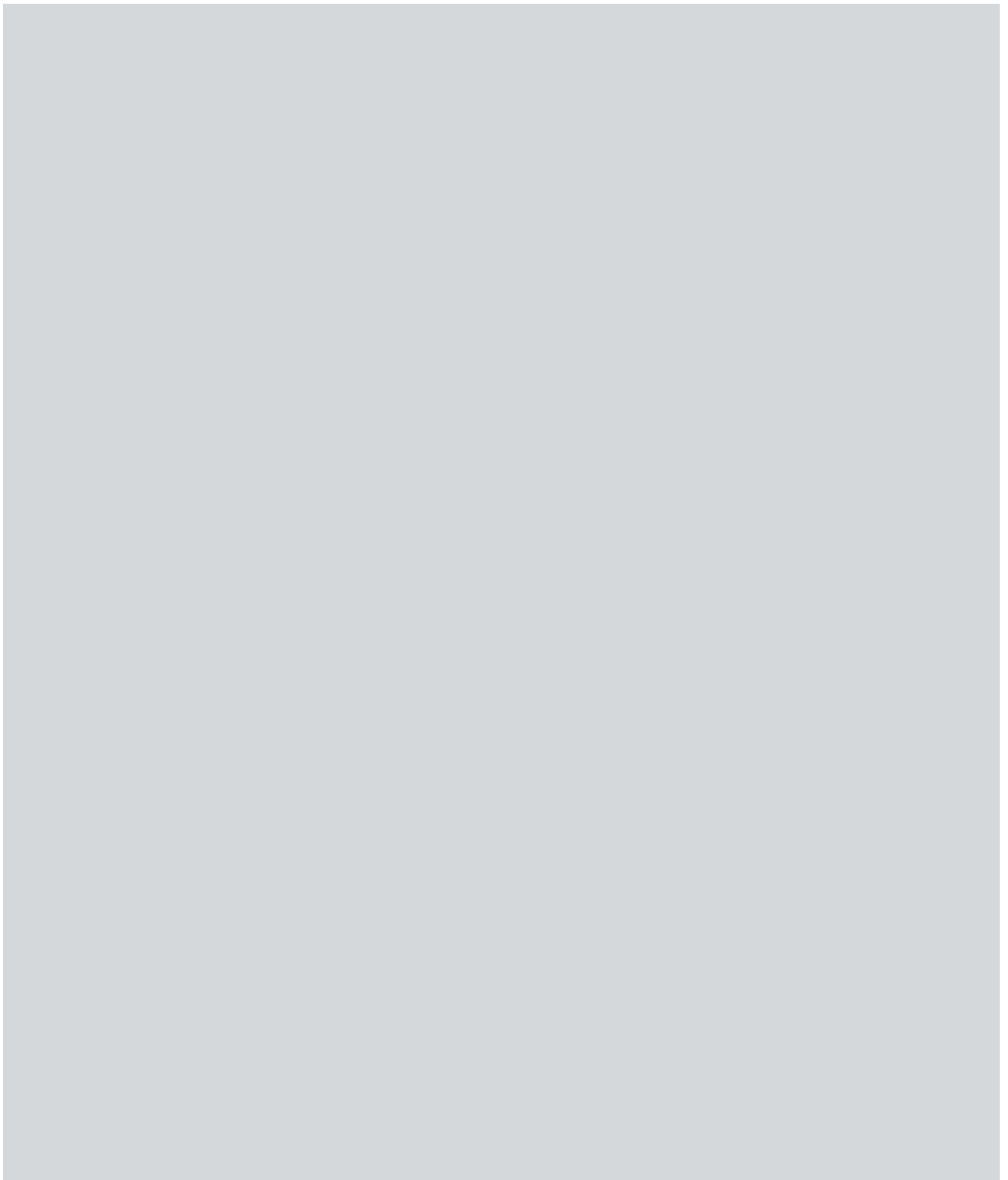
*Dromen &
Wensen*



*Problemen &
Bezwaren*

Waar?

HET VERHAAL



HET VERHAAL

