

Let's Get  
≡ LEADS ≡

**Wat jij MOET  
weten over  
jouw ideale  
klant.**

# Introductie

Het door-en-door kennen van jouw ideale klant is de basis van **ALLES** wat jij doet in jouw bedrijf!



Zo, dat is eruit. Ik vind dat ook echt. Jouw klant staat niet voor niets centraal in stap 1 van mijn Let's get Leads methode.

Wanneer je je klant niet goed genoeg kent, of een te algemeen of te breed beeld hebt van je klant:

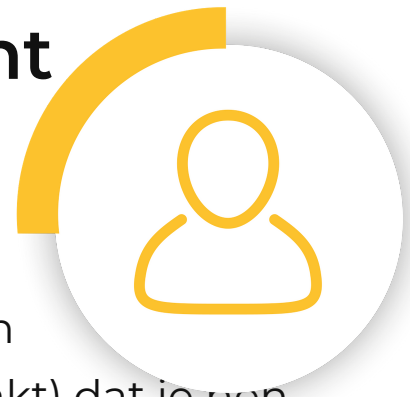
- spreek je je klant niet aan op zijn emoties
- trigger je je klant niet met het nemen van **ACTIE**
- blijft conversie uit
- behaal jij geen online resultaat

In deze training leer je **WAT** je precies moet weten van je potentiële klant om je online marketing activiteiten **echt** voor je te laten werken.

Zodat jij meer online resultaat behaalt.

NB. In dit werkboek kies ik voor de mannelijke vorm, jouw ideale klant kan natuurlijk ook een vrouw zijn.

# Stap 1: Jouw ideale klant



Met wie werk jij graag?

Met welke klanten uit het verleden heb jij zo lekker gewerkt (of wie hebben in positieve zin zo'n indruk op je gemaakt) dat je hen niet snel zult vergeten? Je ideale klanten zijn die klanten met wie je heel graag nog een keer zou willen werken.

Wie waren jouw drie meest ideale klanten?

1. Naam:

Ik vond het geweldig om met hem/haar te werken, omdat.....  
.....  
.....

2. Naam:

Ik vond het geweldig om met hem/haar te werken, omdat.....  
.....  
.....

3. Naam:

Ik vond het geweldig om met hem/haar te werken, omdat.....  
.....  
.....

# Wie is jouw ideale klant?

Zet bij onderstaande kenmerken een ✓ als deze van toepassing is op jouw ideale klant.



- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Man           | <input type="checkbox"/> Fulltime werkzaam         |
| <input type="checkbox"/> Vrouw         | <input type="checkbox"/> Parttime werkzaam         |
| <input type="checkbox"/> 15 – 20 jaar  | <input type="checkbox"/> Werkeloos                 |
| <input type="checkbox"/> 20 – 30 jaar  | <input type="checkbox"/> Eigen bedrijf             |
| <input type="checkbox"/> 30 – 40 jaar  | <input type="checkbox"/> Beroep:...                |
| <input type="checkbox"/> 40 – 50 jaar  | <input type="checkbox"/> < Modaal inkomen          |
| <input type="checkbox"/> 50 – 65 jaar  | <input type="checkbox"/> Modaal inkomen            |
| <input type="checkbox"/> 65+           | <input type="checkbox"/> Bovenmodaal inkomen       |
| <input type="checkbox"/> WO-opleiding  | <input type="checkbox"/> Zeer welvarend            |
| <input type="checkbox"/> HBO-opleiding | Interesses:  |
| <input type="checkbox"/> MBO-opleiding | <input type="checkbox"/> Reizen                    |
| <input type="checkbox"/> Alleenstaand  | <input type="checkbox"/> Sporten                   |
| <input type="checkbox"/> Samenwonend   | <input type="checkbox"/> Voeding                   |
| <input type="checkbox"/> Getrouwd      | <input type="checkbox"/> Lifestyle                 |
| <input type="checkbox"/> Wel kinderen  | <input type="checkbox"/> Lezen                     |
| <input type="checkbox"/> Geen kinderen | <input type="checkbox"/> Persoonlijke ontwikkeling |
|  | <input type="checkbox"/> Anders:....               |

# Wie is jouw ideale klant?

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ambitieuus        | <input type="checkbox"/> Inlevingsvermogen | <input type="checkbox"/> Rationeel        |
| <input type="checkbox"/> Angstig           | <input type="checkbox"/> Introvert         | <input type="checkbox"/> Rebels           |
| <input type="checkbox"/> Arrogant          | <input type="checkbox"/> Klantgericht      | <input type="checkbox"/> Religieus        |
| <input type="checkbox"/> Avontuurlijk      | <input type="checkbox"/> Leeft bewust      | <input type="checkbox"/> Respectvol       |
| <input type="checkbox"/> Bescheiden        | <input type="checkbox"/> Leider            | <input type="checkbox"/> Resultaatgericht |
| <input type="checkbox"/> Competitief       | <input type="checkbox"/> Levensgenieter    | <input type="checkbox"/> Risicomijdend    |
| <input type="checkbox"/> Creatief          | <input type="checkbox"/> Loyaal            | <input type="checkbox"/> Sociaal          |
| <input type="checkbox"/> Daadkrachtig      | <input type="checkbox"/> Materialistisch   | <input type="checkbox"/> Spiritueel       |
| <input type="checkbox"/> Dienstbaar        | <input type="checkbox"/> Moedig            | <input type="checkbox"/> Spontaan         |
| <input type="checkbox"/> Dominant          | <input type="checkbox"/> Mondig            | <input type="checkbox"/> Sportief         |
| <input type="checkbox"/> Dromer            | <input type="checkbox"/> Nederig           | <input type="checkbox"/> Spraakzaam       |
| <input type="checkbox"/> Eerlijk           | <input type="checkbox"/> Negatief          | <input type="checkbox"/> Star             |
| <input type="checkbox"/> Emotioneel        | <input type="checkbox"/> Nuchter           | <input type="checkbox"/> Statusgevoelig   |
| <input type="checkbox"/> Energiek          | <input type="checkbox"/> Onbaatzuchtig     | <input type="checkbox"/> Stressgevoelig   |
| <input type="checkbox"/> Extravert         | <input type="checkbox"/> Ondernemend       | <input type="checkbox"/> Traditioneel     |
| <input type="checkbox"/> Flexibel          | <input type="checkbox"/> Onrustig          | <input type="checkbox"/> Trendgevoelig    |
| <input type="checkbox"/> Gedreven          | <input type="checkbox"/> Ontspannen        | <input type="checkbox"/> Uitstelgedrag    |
| <input type="checkbox"/> Geduldig          | <input type="checkbox"/> Onzeker           | <input type="checkbox"/> Volgzaam         |
| <input type="checkbox"/> Gemakzuchtig      | <input type="checkbox"/> Paniekerig        | <input type="checkbox"/> Vrijgevig        |
| <input type="checkbox"/> Gesloten          | <input type="checkbox"/> Passief           | <input type="checkbox"/> Zelfkennis       |
| <input type="checkbox"/> Harde werker      | <input type="checkbox"/> Persoonlijke      | <input type="checkbox"/> Zelfstandig      |
| <input type="checkbox"/> Hulpvaardig       | <input type="checkbox"/> ontwikkeling      | <input type="checkbox"/> Zelfverzekerd    |
| <input type="checkbox"/> Humoristisch      | <input type="checkbox"/> Perfectionistisch | <input type="checkbox"/> Zorgvuldig       |
| <input type="checkbox"/> Individualistisch | <input type="checkbox"/> Positief          | <input type="checkbox"/> Zorgzaam         |

# Problemen



Onderstaande antwoorden wil je weten van je ideale klant.

Interview bestaande klanten of onderzoek je potentiële klant.

Over welk probleem/ uitdaging piekert jouw klant het meest?

.....  
.....  
.....  
.....

Wat is de consequentie als hij dit probleem niet oplost?

.....  
.....  
.....  
.....

Wat is zijn grootste uitdaging bij het oplossen?

.....  
.....  
.....  
.....

# Problemen

Welke hulp heeft hij nodig om zijn probleem op te lossen?

.....  
.....  
.....  
.....

Welke manier van hulp past het best bij hem (online training, 1-op-1, groepsworkshop)?

.....  
.....  
.....  
.....

Voor welke soort hulp zou hij onmiddellijk betalen?

.....  
.....  
.....  
.....

# Problemen

Kijk naar de omschrijving van je ideale klant. En benoem nog minimaal 20 problemen van je ideale klant (groot en klein) die te maken hebben met het ene grote probleem waar jij hem mee gaat helpen.

Het is belangrijk dat je de problemen opschrijft waarvan jij denkt: "Kom maar op! Hier help ik je graag mee!"

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# Dromen/ wensen

Denk eens goed na over de volgende vragen:



Wat is de reden dat het probleem van jouw klant opgelost moet worden?

M.a.w. welk doel, droom, wens heeft jouw klant?

.....

.....

.....

Hoe zou jouw klant zich voelen als zijn probleem opgelost is?

.....

.....

.....

Hoe zou jouw klant zich voelen als zijn probleem NIET opgelost wordt?

.....

.....

.....

# Twijfels/ bezwaren



Geef antwoord op de volgende vragen:

Welke USP's heb jij en/ of heeft jouw aanbod die je zeker moet noemen?

.....  
.....  
.....

Welke koopbezwaren en/ of twijfels zou jouw klant kunnen hebben?

.....  
.....  
.....

Welke kenmerken zoekt jouw klant in een bedrijf die hij inschakelt om zijn probleem op te lossen?

.....  
.....  
.....

# Waar vind je je klant online?



Waar vind jij jouw klant online?

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn

Wie volgt jouw klant op Facebook/ Instagram/ LinkedIn?

Welke experts vindt jouw ideale klant waardevol?

.....

.....

.....

In welke groepen bevindt jouw droomklant zich?

.....

.....

.....

Welke zoekwoorden/ -vragen gebruikt hij/ zij in Google?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# MIJN IDEALE KLANT

Problemen

Dromen &  
Wensen

Algemeen

Twijfels/  
Bezwaren

Locatie

Let's get  
**LEADS**

# Nawoord

Heb je al deze vragen beantwoord voor of (nog beter!) laten beantwoorden door jouw ideale klant? Top!

Dan kun je de template op de vorige pagina helemaal invullen. Deze template hang je vervolgens boven je computer, op je deur of prikbord. En pak je elke keer tevoorschijn wanneer je een nieuw stuk content gaat maken.

Of je nu blogt, vlogt of een podcast hebt, je maakt content waarmee je jouw ideale klant wilt bereiken. Je wilt elke keer 'spot on' zijn met je content, voor een maximaal online resultaat.

Dit werkboek is onderdeel van mijn Let's get Leads methode. Deze methode helpt jou aan maximaal online resultaat, op een manier die wel behapbaar en vol te houden is.

Wil jij ook maximaal online resultaat en weten of mijn methode ook DE oplossing is voor jou en je business?

Vraag dan hier een vrijblijvend gesprek aan, ik spreek je graag.

Hartelijke groet,  
Anouk van der Linden

Let's get leads