

| Worksheet Module 1: Kies De Klant Zodat Zij Jou Kiezen.

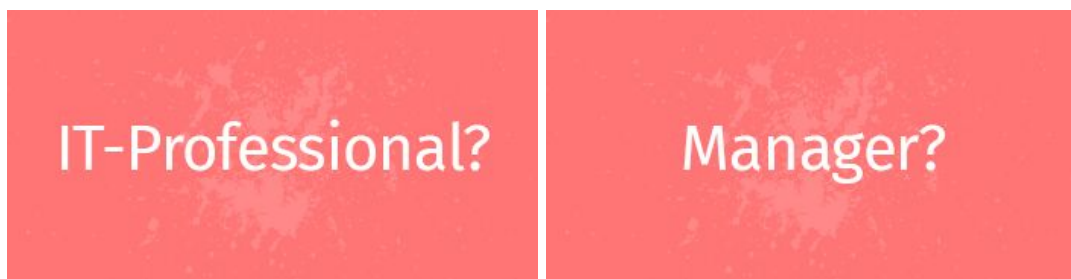
In deze worksheet vind je alles wat je nodig hebt om een heldere keuze te maken voor jouw ICA, Ideal Customer Avatar.

Ik weet dat veel ondernemers dit een ingewikkelde keuze vinden. Bijvoorbeeld als je zeker wel meer dan één doelgroep wilt houden. Dus...

Maar... als ik nu echt méér dan 1 doelgroep heb?

Natuurlijk zijn er situaties mogelijk dat je je echt op twee doelgroepen wilt richten omdat jouw business daar het beste op gaat.

Mijn tip is dan: creëer op je homepage twee blokken.



Op die afbeelding waar jouw ICA zich het meest in herkent klikt hij en dan gaat hij de webpagina's die speciaal voor hem zijn. Je hebt zagezegd twee 'afdelingen' op je website, eentje voor de manager en eentje voor de IT-professional, in dit geval.

Realiseer je dat dit extra werk kost, want om het goed te doen moet je dus voor beide groepen apart elke dag je Insta-update maken, je nieuwe blog en je e-maillijst.

Ik vind één heldere doelgroep al pretty much best wel veel werk. :)

Belangrijke toevoeging bij het kiezen van die ene ideale klant: de persoon die jij kiest *representeert* dus een groep klanten die jij het liefst wil bereiken.

Het verrassende is (en vertrouwd dat proces!), dat door die concrete voorbeelden die voortkomen uit het leven van die ICA, je tekst gaat leven.

En ook mensen die zich er niet 100% in herkennen vertalen de voorbeelden door naar hun eigen leven. Het onderliggende *gevoel* van de situatie is herkenbaar in honderden situaties en voor meer mensen dan alleen je doelgroep.

Concreet: als je iets schrijft over een single vrouw die met Doritos alleen op de bank zit, *voelen* ook lezers die de afgelopen tien jaar niet alleen op de bank zaten zeker wat je bedoelt.

En zo is ook voor hen je tekst sprekend. 'Ah, dit bedoelt hij! Dit soort situaties. Got it.'

ACTIE!

Voordat je naar onderstaande vragen gaat, maak eens een lijst van 50 mogelijke klanten waar je graag mee zou werken, en droom groot. Zou jij graag Beyonce inspireren? Maxima? Grote banken of verzekeraars, of kinderdagverblijven? Of Marokkaanse slagers? En wat voor types zijn deze mensen?

Wat zou je supercool vinden om op een feestje tegen iemand te zeggen? 'Weet je wie mij gisteren belde...'

Beantwoord alle onderstaande vragen over je Ideale Klant zo zorgvuldig mogelijk.

Als dit de eerste keer is dat je dit doet, kan het zijn dat je bij sommige vragen een vaag antwoord geeft omdat je denkt dat het niets uitmaakt. En toch: trust the process en geef zo precies mogelijk antwoord. Het doet er wel toe en de rest van dit e-boek heb je er ongelofelijk veel plezier van.

Naam:

Leeftijd:

Kleur haar:

Beroep:

Gezinssituatie:

Naam van kinderen:

Woonplaats:

Favoriete muziek:

Inkomen:

Wat voor branche werkt zij:

Wat voor huis woont zij?

Sport zij en wat voor sport:

Geeft ze aan goede doelen?

In relatie tot je dienst: wat heeft ze al aan studie of onderwijs gedaan?

Wat is haar favoriete merk (lees, wat voor stijl heeft zij)

Als ze nu 500 euro krijgt, onverwacht, waar geeft ze het aan uit?

Hoe beschrijf je haar karakter:

Wat vindt ze binnen een relatie een mega afknapper?

Heeft ze tattoos?

Waar is ze megafan van:

Heeft ze hobby's en welke?

Waar tref je haar aan op een zaterdagavond:

Wat is haar favoriete serie op Netflix:

Welke websites bezoekt zij regelmatig?

Welke kranten of bladen leest zij?

Goed bezig! Dit is de spirit. Overal waar hierboven 'zij' staat kan heel goed ook 'hij' staan, dat snap je.

Nu wordt het spannend, want we maken het persoonlijk...

Waar ligt zij wakker van 's nachts? Maak dit letterlijk, wat voor zorgen zijn het?

Waar droomt ze van, waar fantaseert ze over?

Hoe ziet haar ideale leven eruit in relatie tot je oplossing? Haar droomuitkomst van wat jij biedt...

Hoe voelt ze zich in relatie tot wat haar probleem nu is? Gefrustreerd of bang? Of hopeloos? Alleen? Al deze gevoelens?

We gaan nog wat verder... Stap in de schoenen van je ideale klant, kruip in de huid. Nu mag je al je empathie in stelling brengen.

Wat denkt ze over zichzelf in relatie tot dit probleem? Formuleer dat in een zin zoals zij die uitspreekt...

Waar is ze bang voor, hoe praat ze daarover tegen zichzelf?

Waar is ze bang voor, dat haar omgeving over haar zegt als haar probleem blijft bestaan?

Stap in de schoenen van...

Schrijf nu een stukje tekst van een 10 - 15 regels. Als je meer wil: graag.

WEES die ideale klant. Schrijf dus alsof je hem of haar BENT. Wat denkt zij en met name hoe voelt zij zich als ze denkt aan haar problemen, dromen of uitdagingen?

Bijvoorbeeld:

'Ik voel me een enorme sukkel over mijn gezeik met geld. Ik kan de huur niet betalen, dus ik zal moeten bellen met de huurbaas. Maar wanneer kan ik het wel betalen? Ik voel me bang. Bang over hoe dit verder moet. Waarom regel ik dit zo slecht? Ik ben een vrouw van fucking 35 jaar, ik kan toch wel voor mijzelf zorgen? Moet ik dan toch een bijbaantje nemen? Moet ik dan toch als telemarketeer gaan werken? Maar ik wil kunst maken! Ik wil voorstellingen regisseren. Daar hoor ik thuis.'

Schrijf een paar regels vanuit jouw ideale klant. Wat ik bijvoorbeeld van mijn klanten weet is dat zij denken:

'Ik wil een bedrijf, ik wil lekker verdienen, maar ik voel me daar ook genereert over. Maar ik wil het wel. Marketing is niets voor mij, ik begin het wat in de vingers te krijgen, maar het blijft een nieuwe wereld voor me. En echt overtuigend schrijven, jeetje, ja... ik ben gewoon niet zo'n type dat dat zo makkelijk doet. Maar Jezus Christus, ik zal niet degene zijn die dit niet lukt, dat zou gênant zijn. Ik wil lekker kunnen verdienen, echt lekker.'

Toffe kijktip!

Voel je nog wat weerstand om te kiezen? Kijk [deze video](#) voor nog meer inspiratie: waarom je echt moet kiezen voor die ene klant.