

Worksheet: Wie is je ideale klant?

Deze worksheet omvat tien vragen die je helpen om je ideale klant scherp in beeld te krijgen.

1. Wat is het beste resultaat dat je een persoon of bedrijf helpt te bereiken?

In perfecte omstandigheden: Welk 'eindresultaat' help jij je ideale klant te behalen? Wat is het beste eindresultaat dat een klant van je heeft bereikt met behulp van jouw bijdrage?

2. Wie is je favoriete klant?

Wat maakt deze specifieke klant tot jouw favoriet?

3. Wat is het grootste probleem dat je klant op dit moment ervaart?

Dit is dat ene probleem waardoor de ontwikkelingen in business, relaties of op persoonlijk vlak stilstaan.

4. Wat zijn de belangrijkste stappen die nu nodig zijn om resultaat te behalen?

Wat zijn de drie tot vijf stappen die je ideale klant moet zetten om het probleem op te lossen? Hou het simpel maar wees specifiek. Deze stappen worden later gebruikt bij het maken van je aanbod.

5. Wat is de grootste angst van je ideale klant?

Waar legt je ideale klant voortdurend de nadruk op? Waar is je ideale klant bang voor of waar maakt hij of zij zich continu zorgen over?

Worksheet: Wie is je ideale klant?

6. Waardoor wordt je ideale klant in verlegenheid gebracht?

Wat probeert je ideale klant te vermijden zodat die zich niet belachelijk of beschaamd voelt? Mensen geven over het algemeen veel om wat anderen van hen denken.

7. Wat zijn de top drie dingen waar je ideale klant zich dagelijks aan ergert?

Dit kunnen dingen zijn die ze niet willen doen, mensen die ze niet willen zien of omstandigheden waarmee ze moeten dealen.

8. Waar verlangt je ideale klant naar?

Dit is de grote droom die jij je ideale klant helpt te verwezenlijken. Maak een verschil tussen: wat ze willen realiseren (meer geld verdienen, een sterker lichaam hebben, productiever zijn) en welke emoties ze willen voelen (zelfvertrouwen, voldoening, succes).

9. Wat is de grootste fout die je ideale klant op dit moment maakt?

Wat doet je ideale klant waardoor het huidige probleem verergert of helemaal niet wordt opgelost?

10. Waar zoekt jouw ideale klant naar een oplossing?

Op welke online platformen begeeft jouw ideale klant zich? Waar en bij wie wint hij of zij informatie in om problemen op te lossen?