



Anneke Dekkers
Marketinggids voor
zelfstandig professionals

Werkblad Je eigen Know, Like & Trust factor

Mocht je het gemist hebben: lees eerst [even dit blog](#) over de know, like & trust factor.

Vul het werkblad in. Dat kan digitaal, maar je kunt het ook uitprinten en met de hand invullen. Het schijnt dat onze hersenen dat (in ieder geval op korte termijn) beter onthouden. Als je het digitaal in wilt vullen en bewaren: **eerst downloaden en openen met een lokale pdf reader**. Vervolgens invullen en opslaan.



Know

Zichtbaar.

Zo weten ze (mogelijke klanten, opdrachtgevers, doorverwijzers) dat ik besta, wat ik kan en wat ik doe.

(denk aan website, social media, netwerk, presentaties, workshops etc.)

1

Mijn kwaliteiten zijn:

Waarvoor moet je echt bij mij zijn. Wat los ik op?

Hoe maak ik dat nu kenbaar?

Waarvoor moet je echt niet bij me zijn



Anneke Dekkers

Marketinggids voor zelfstandig professionals

Hoe maak ik dat nu kenbaar?

Voor wie, welke organisatie precies ben ik heel interessant

Hoe maak ik dat nu kenbaar?



Like

2

Waarom willen mensen juist met **jou** werken?

Meer uitgewerkt:

Welke kwaliteiten zet je in?

Vanuit welke waarden werk je?

Wat is je basishouding naar je opdrachtgevers en klanten



Anneke Dekkers **Marketinggids voor** **zelfstandig professionals**

Hoe denk je over je opdrachtgevers en klanten?

Met wat voor mensen wil jij zelf graag werken?



Trust

Zo zorg ik dat ik continue kwaliteit lever

(Denk aan bijscholing, intervisie, bijhouden vakliteratuur, regelmatig evalueren)

3

Dit is mijn houding waardoor opdrachtgevers mij vertrouwen

Dit zijn mijn vaardigheden die ik inzet opdat opdrachtgevers mij vertrouwen

Dit zijn bewijzen van mijn betrouwbaarheid als professional

(denk aan testimonials, doorverwijzingen, aantoonbare resultaten)



Anneke Dekkers Marketinggids voor zelfstandig professionals

Dit zijn de garanties die ik mijn opdrachtgevers bied en die hen het vertrouwen in mij doen toenemen

Jouw conclusie

Hoe staat het met jouw 'know, like, trust' factor?

Waar ben je heel tevreden over?

Wat zou je als eerste willen versterken?

4

Wat zou daarvoor een passende eerste actie zijn? Denk ook aan je [eigen marketingstijl!](#)

Tot slot: vertrouw op je know, like & trust factor. Versterk je factor waar gewenst. En geniet er ondertussen van.