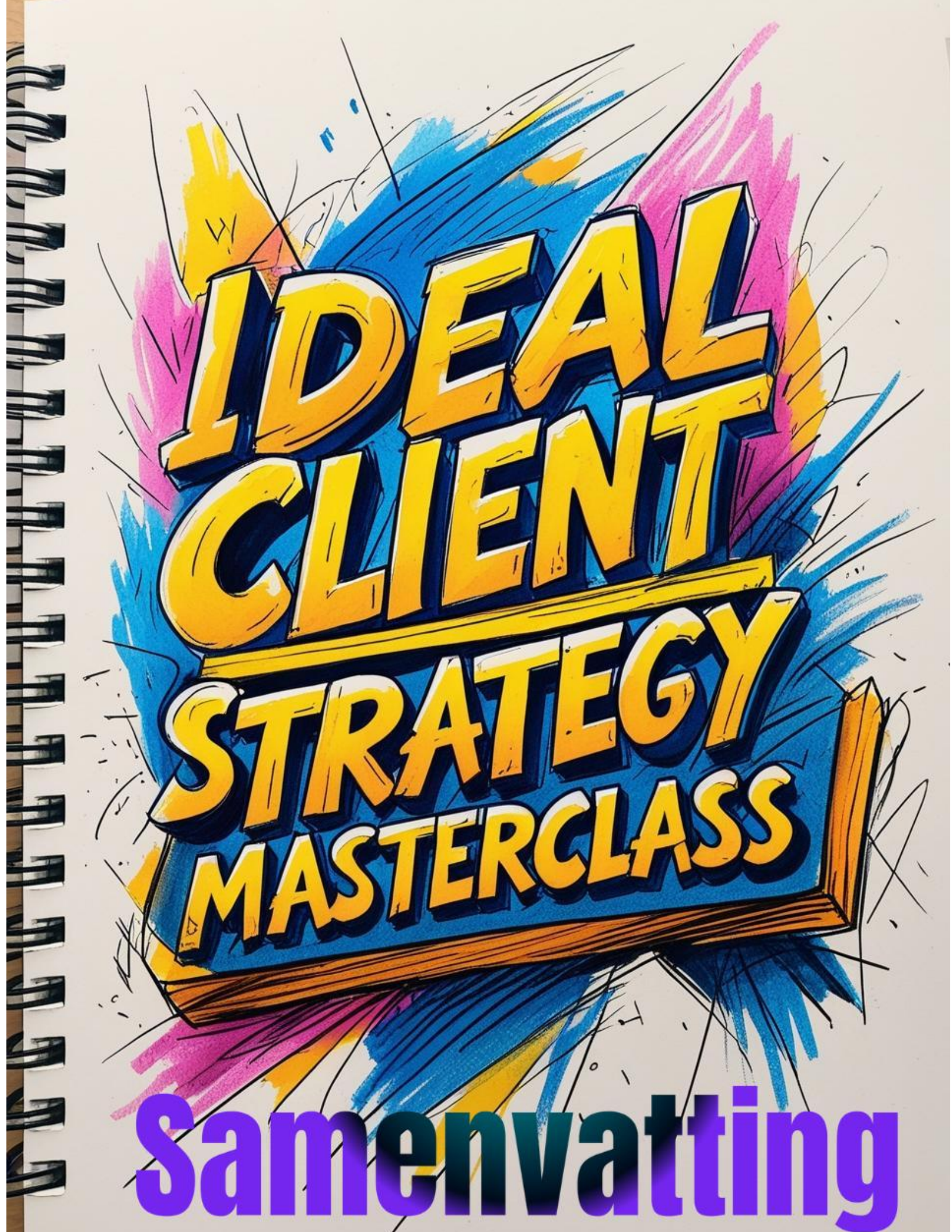

Samenvatting

Samenvatting: Ideal Client Strategy Masterclass

DOEL VAN DE MASTERCLASS

Helpen bij het definiëren, vinden en aantrekken van jouw ideale klant op LinkedIn, zodat je:

- Meer impact hebt

- Meer klanten aantrekt

- En je bedrijf winstgevender wordt

BELANGRIJKSTE INZICHTEN & STRATEGIEN

De 3 Fases in de LinkedIn Selling System

1. Onbekenden Connecties Werk aan je profilering

2. Connecties Relaties Bouw aan relatie en vertrouwen

3. Relaties Klanten Maak het makkelijk om met jou te werken = prospecting

DE KERN VAN DE IDEAL CLIENT STRATEGY

If you cannot define them, you cannot find them.

Je moet scherp en specifiek zijn.

3 BELANGRIJKE PILAREN OM JOUW IDEALE KLANT TE BEPALEN:

1. DEMOGRAFISCH (MEETBAAR)

- Geslacht: man of vrouw?

- Leeftijd: niet 2565, maar bv. 3545

- Woonplaats: niet "Nederland", maar bv. "regio Haarlem"

- Beroep: loondienst, zzper, etc.

> Hoe kleiner je niche, hoe winstgevender je business.

2. PSYCHOGRAFISCH (GEDRAG & LIFESTYLE)

- Hobbys, interesses, gedrag (bv. yoga vs. hardlopen)

- Netwerken, type opleiding, voorkeuren (bv. Ecoplaza vs. Albert Heijn)

- Wat kopen ze, hoe bewegen ze zich online?

3. PIJN & PROBLEMEN

- Wat houdt ze 's nachts wakker?

- Wat is hun allergrootste frustratie?

- Emotionele pijn = sleutel

Denk aan schaamte, teleurstelling, onzekerheid

VIJF PRAKTISCHE TIPS VAN ARAMIK

1. DURF TE KIEZEN

> Kies voor jouw "ideals" en vermijd je "flops"

Maak twee lijsten:

- Ideal clients (kenmerken + voorbeelden)

- Flop clients (kenmerken die je niet wil aantrekken)

2. VAL DAGELIJKS OP

- Check wie je profiel bezoekt en wie reageert

- Analyseer: zijn dit ideale klanten of niet?

3. INTEGREER JE STRATEGIE IN JE LINKEDIN-PROFIEL

- Verwerk de eigenschappen van je ideale klant in:

- Je headline

- Samenvatting

- Aanbevelingen (recommendations)

- Omschrijvingen in je ervaring

4. WEES BEREID OM PRIJS TE BETALEN

- Niet iedereen hoeft je aardig te vinden

- Durf nee te zeggen tegen klanten die niet passen

> "If you want to make everybody happy, sell ice cream."

5. VRAAG HET AAN JE COMMUNITY

- Laat jouw volgers stemmen op wat zij als 'ideale eigenschappen' zien

- Bouw zo aan verbinding n kwalificatie

BONUS: DOE MEE AAN DE FOTOWEDSTRIJD!

Maak een foto van jezelf tijdens de training, post hem op LinkedIn met #zinderendezomerfestival en tag Aramik.

Je maakt kans op de "Zinderende Business Bundel" t.w.v. 4.000,-

EXTRA TOOLS & OPDRACHTEN

- Vraag de 7 paginas tellende PDF-template aan voor Ideal Client Strategy.

- Maak een lijst van huidige klanten: wie is ideal, wie is flop?

- Stel deze 2 vragen aan je contacten:

1. Wat is je grootste uitdaging?

2. Wat is je grootste verlangen?

VOLGENDE STAP: LIVE IMPLEMENTATIETRAINING

Vrijdag 25 juli

10:00 15:00 | Inter City Hotel

Deelname is gratis, lunchdeal € 47

Doel: samen je ideale klantstrategie volledig implementeren.

Of volg de thuiscursus voor slechts 17 via www.ZinderendeZomerFestival.nl