

**IDEAL
CLIENT
STRATEGY
TEMPLATE**

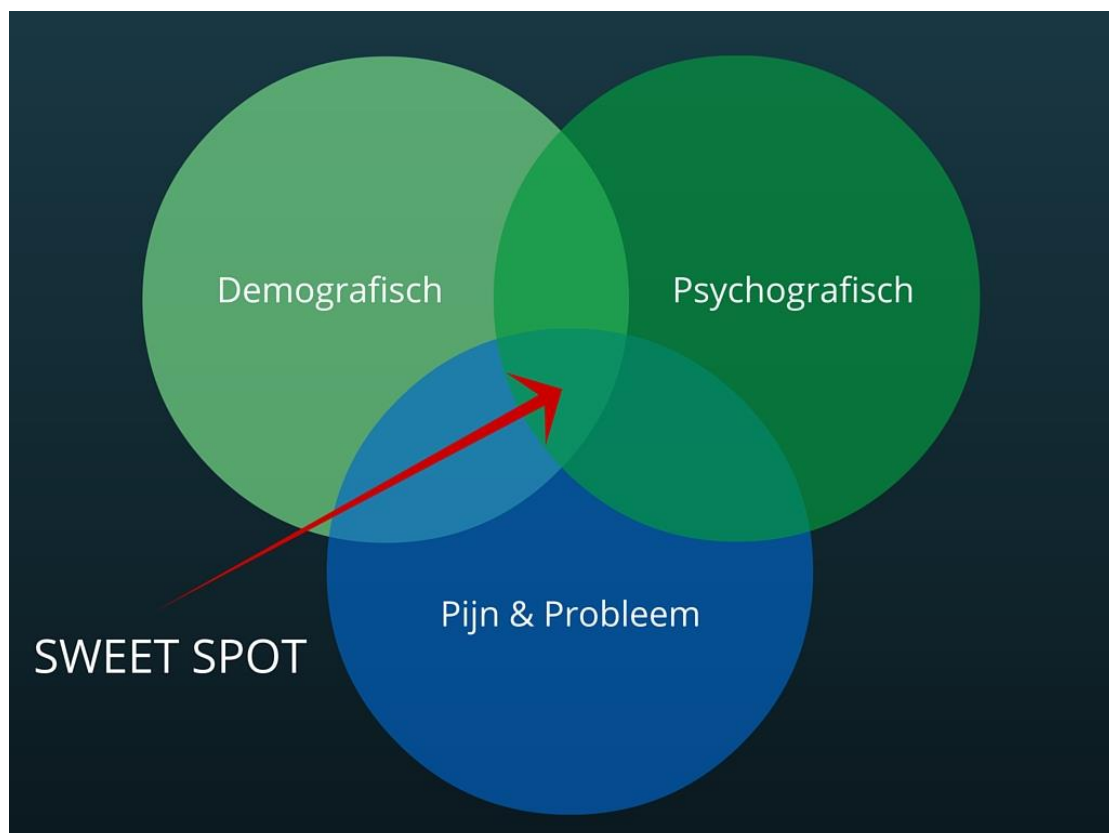
Ideal Client Strategy

Stap 1 : Definiëren van Jouw Ideal Client

Dit is een van de belangrijkste stappen in het geheel waarbij wij gaan kijken naar 3 elementen. **Demografische, Psychografische En de PIJN** van Jouw Ideal Clients. Hierbij beantwoorden we deze ultieme vraag:

“Wie is het MEEST GESCHIKT om Jouw Gratis Product te gebruiken?”

De bedoeling is om de “Sweet Spot” van Jouw Ideal Target Client te bereiken zoals op de volgende foto te zien!



Hierbij is het echt van belang om jezelf in de schoenen van je Ideal Clienten te begeven en vanuit zijn/haar oogpunt te denken, voelen en handelen. Om dit proces makkelijker te maken voor jou, heb ik hieronder een aantal vragen om je te helpen om deze IC's te identificeren:

Demografisch:

Waar woon ze?

Wat is haar leeftijd?

Wat voor auto rijdt ze?

Is ze getrouwd/geschieden/singel?

Zo ja, Wat doet haar man?

Heeft ze kinderen? Zo ja, hoeveel? Welke leeftijd?

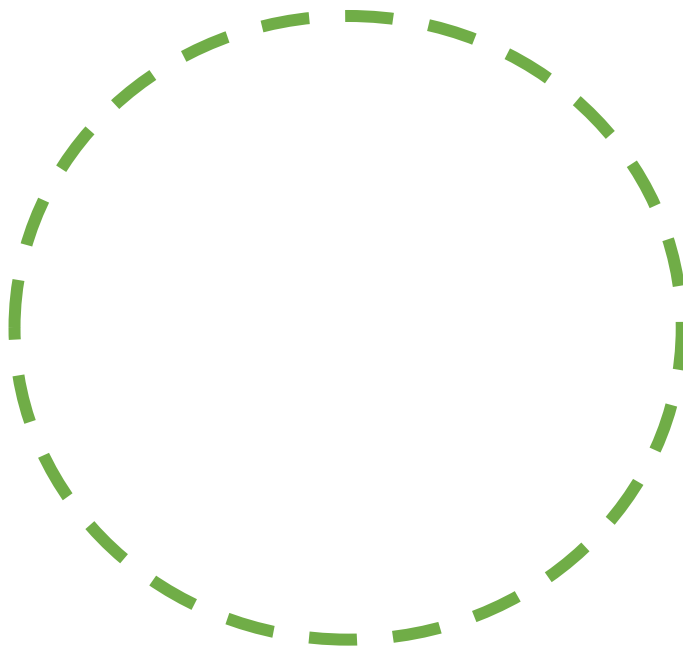
Wat is haar gemiddelde inkomen per maand?

Wat is hun gezamenlijke inkomen per maand?

Heeft ze een baan of een bedrijf?

In wat voor huis woont ze? Volkswijk? Vinex? Eengezinswoning?

Wat heeft ze gestudeerd?



Psychografisch:

Wat zijn haar hobbies?

Wat doet ze verder in haar vrije tijd? Theater? Bios?

Waar doet ze boodschappen?

Waar gaat ze op vakantie?

Welk blad/tijdschrift leest ze?

Wat is haar favorite Social Media?

Welke site bezoekt ze maandelijks vaker dan eens?

Wat voor telefoon heeft ze?

Welke gadgets heeft ze en verzamelt ze?

Waar koopt ze haar kleden? Schoenen?

Welke sport beoefent ze? (of de kids?)

Is zij fan van een bepaald merk of sportclub?



Pijn/frustratie:

Wat is haar grootste frustratie?

Waar kan ze s nachts niet van slapen?

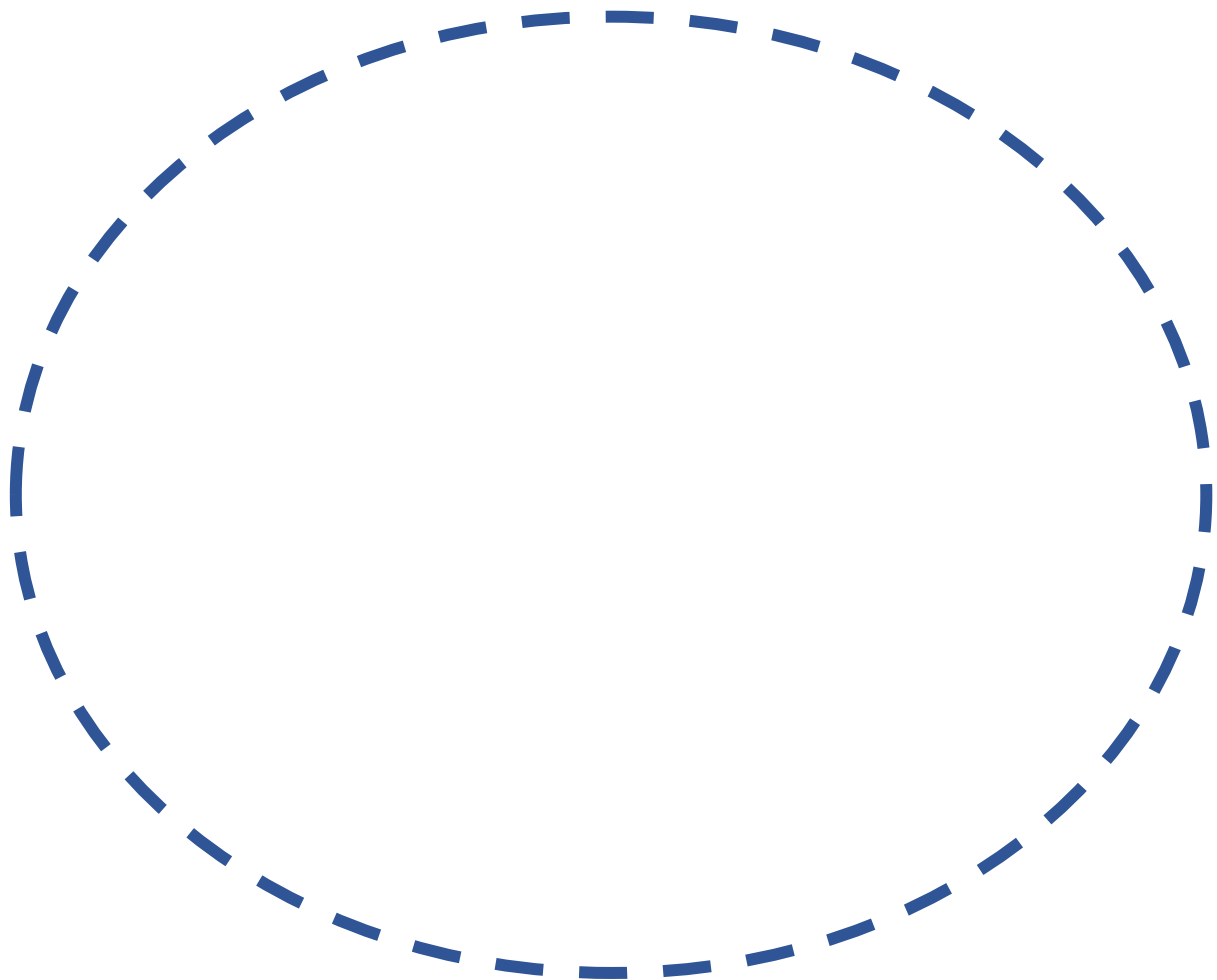
Welke zorgen heeft ze overdag?

Waar praat ze continue met haar vriendinnen over?

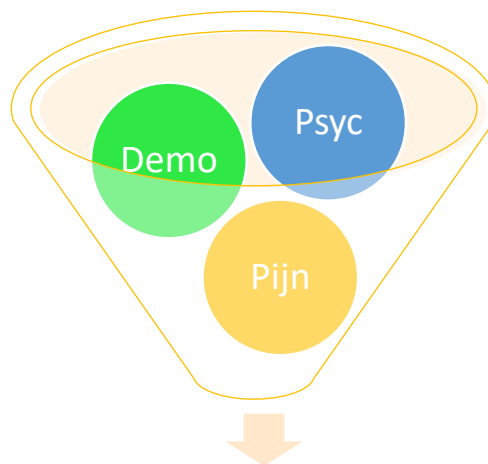
Waar is zij het meeste bang voor?

Heeft ze ook fysieke pijn?

Wat zijn haar “verslavingen” ? (alcohol, chocola, seks, drugs,)



Hopelijk heb je al deze vragen kunnen beantwoorden en nu kun je deze 3 circles met elkaar verbinden...



Jouw Ideal Target Audience

A large, empty rounded rectangle with a blue border, intended for defining the Ideal Target Audience.

Deze Ideal Target Audience wordt gekenmerkt door de fase waarin je keuzes gaat maken. Je hebt je **Ideal Clients** bepaald en je gaat deze targetten. Je kunt dit op basis van een aantal dingen doen: geslacht, leeftijd, opleiding, woonplaats, inkomen, hobbies, attitude enzovoorts.

Je kijkt naar de problemen die mensen hebben en voegt ze toe aan je community. Hetzelfde geldt voor de mensen die via **LinkedIn LIVE** mijn uitzendingen bijwonen; ze zijn zich er zelf misschien niet bewust van, maar door ze te betrekken, worden ze toegevoegd aan mijn community.

Dit is **Communitybuilding**.

Je hebt nu exact je doelgroep bepaald en je gaat nu aan de slag met de pre-launch van het product. Dit is de fase waarin je aan je Ideal Target Clients

gaat vragen wat ze willen.

Je vraagt niet wat ze nodig hebben. Er is een verschil tussen nodig hebben en iets willen. Iets wat iemand nodig heeft, hoeft niet altijd iets te zijn wat iemand ook echt wil.

Kijk naar mensen die roken, mensen die te dik zijn of mensen met slechte gewoontes of mensen die dingen doen die niet goed voor hun zijn. Ze hebben de dingen nodig en zetten daardoor hun gewoonte door. Het is vaak niet iets wat mensen echt willen.

Als je een product gaat verkopen op basis van wat iemand nodig heeft, moet je mensen er eerst bewust van maken, discussies aangaan, met bezwaren omgaan en zo wordt het uiteindelijk een heel lang verhaal. Dat wil je niet met je **Ideal Clients**. Nu is de weg vrij om deze Ideal Client Profile in te vullen.

The form is titled "Ideal Client Profile" in a yellow header box. It is divided into four main sections, each with a yellow border and a title:

- Doelen en Waarden** (Goals and Values): Two empty yellow boxes for text input.
- Uitdagingen & Pijnpunten** (Challenges and Pain Points): Two empty yellow boxes for text input.
- Informatiebronnen** (Information Sources): Five empty yellow boxes for text input.
- Bezwaren & Triggers** (Objections and Triggers): Two empty yellow boxes for text input.

In the center of the form is a vertical column of demographic and personal information fields, each with a yellow border:

- Leeftijd (Age)
- Geslacht (Gender)
- Gehuwd/Single (Married/Single)
- Inkomen (Income)
- Hobby's (Hobbies)
- Kinderen (Children)
- Woonplaats (Place of residence)
- Opleidingsniveau (Education level)
- Branche (Industry)
- Functie (Function)

A large, faint watermark in the background features a target symbol with an arrow hitting the bullseye and the text "IMPLEMENTATION BOOST DAY".