



De onderstaande vragen helpen jou om de ideale klant duidelijk te krijgen:

- Wat is het profiel van jouw ideale klant?
- Wat zijn de grootste pijnpunten/struggles van jouw ideale klant?
- Wat denkt de klant te moeten veranderen?
- Wat verwacht de klant van jou als trainer/coach?
- Wat denkt de klant te kunnen behalen met jou als trainer/coach?
- Wat is het (tastbare) eindresultaat van de klant, wanneer hij/zij 1 maand door jou begeleid wordt?
- Welk resultaat mag de klant verwachten op lange termijn? 3-6 maanden.



- Welke stappen hebben de meeste klanten al ondernomen?
- Wat zijn de meest gemaakte fouten bij het werken aan hun doelen?
- Wat is jouw klant bereid om te doen/laten? Benoem hier de minimale commitment?
- Wat gebeurt er als de klant geen verandering toepast?
- Hoeveel impact heeft dit persoonlijk en mogelijk op zijn/haar omgeving?
- Wat zijn de uiteindelijk (vaak nog niet uitgesproken emotionele) behoeftes van jouw ideale klant?
- Wat kan de klant van jou verwachten?



- Waarom kun jij de klant helpen deze verandering door te voeren?
- Waar onderscheid je jezelf in?
- Welke bijzondere (klanten)ervaringen kun jij delen?
- Wat is jouw bijdehante belofte/garantie?

Het kan zijn dat je even naar de tekentafel moest om weer in de klant zijn/haar profiel te duiken. Het is goed om dit regelmatig te checken en waar nodig bij te sturen.