

---

# DEMAND GENERATION STRATEGIE

JE OPTIMALE MARKETINGSTRATEGIE VOOR GROEI





# DIT IS WAAROM 97% VAN DOELGROEP JE NIET ZIET STAAN

Wakker worden! Dit is waarom maar liefst 97% van je doelgroep jou niet ziet staan! Dit is de meest gemaakte fout die ondernemers maken op het gebied van marketing... jij toch niet!?



**Dit is je marktpiramide en dit zijn de verschillende doelgroepen:**

**1. Ready - 3% van je doelgroep**

Slechts 3% van je doelgroep is op dit moment koopklaar en waarvoor je "koop nu" boodschap relevant is.

**2. Active - 7% van je doelgroep**

De groep die actief op zoek is maar nog 1, 2 of 3 drempels over moeten om de stap naar kopen te zetten. Deze groep heeft dus een andere boodschap nodig.

**3. Standby- 90% van je doelgroep**

Deze groep is niet actief met jouw bedrijf of je product of dienst bezig, dus moet je deze groep op een andere manier benaderen. De grote uitdaging hier is de aandacht trekken en ze bewust maken van hun probleem en jouw oplossing.



# HOE BEN JE DAN RELEVANT VOOR DE GROTE GROEP?

Dit is de strategie om je complete doelgroep te bereiken, de interactie te starten en ze verder te helpen. Het maakt niet uit in welke fase (groep in de pyramide) je doelgroep zit. Elke groep heeft wel een eigen strategie nodig. Juist de details maken het verschil, want jij zal de klant bewust moeten maken van zijn/haar probleem en hem/haar helpen dit probleem op te lossen (stap voor stap). Door je ideale klant echt te begrijpen ben je in staat om extreem relevant te zijn.

▶ **Standby - 90%**

▶ **Active - 7%**

▶ **Ready - 3%**

▶ **Mindset**

Niet (volledig) bewust van de pijn of probleem en kan het niet overzien

▶ **Aandacht**

Laag, 10 seconden - 5 minuten

▶ **Empathie**

Wat kan je benoemen zodat je laat zien je klant écht te begrijpen?

▶ **Belemmerende overtuigingen**

Noteer de belemmerende overtuigingen die nog niet (volledig) bewust is

▶ **Gamechanger**

Snapt nu de pijn of probleem in zijn/haar leven

▶ **Mindset**

Is bewust van de pijn of probleem en open voor een mogelijke oplossing

▶ **Aandacht**

Medium, 5 - 15 minuten

▶ **Empathie**

Wat kan je benoemen zodat je laat zien je klant écht te begrijpen?

▶ **Belemmerende overtuigingen**

Noteer de belemmerende overtuigingen die wel bewust is maar nog hulp nodig heeft

▶ **Gamechanger**

Snapt nu jouw oplossing en wil zijn/haar probleem oplossen

▶ **Mindset**

Is bewust van de pijn of probleem en snap jouw oplossing (en is klaar voor actie)

▶ **Aandacht**

Langer, 15 - 60 minuten

▶ **Empathie**

Wat kan je benoemen zodat je laat zien je klant écht te begrijpen?

▶ **Belemmerende overtuigingen**

Noteer de belemmerende overtuigingen die er nog kunnen zijn bij de aankoop

▶ **Gamechanger**

Onderneemt actie en creeërt een oplossing (met jouw hulp)



# TREK JE DOELGROEP AAN

Het doel is dus om de behoefte bij je doelgroep te creëren door consistent je doelgroep te helpen en waarde toe te voegen. Jij bent dus de expert en top of mind. Je gaat je doelgroep dus aantrekken, ze komen naar jou zodra ze er klaar voor zijn.

Wat denk je dat dit betekent voor je sales en groei van je bedrijf?



# VRAGEN? IK HELP JE

Vragen, opmerkingen of gewoon even sparren? Ik ben er voor je. Uiteraard zonder verplichtingen. Stuur me berichtje via LinkedIn of mail me even op [info@rickaarsman.com](mailto:info@rickaarsman.com).