

*VIND JE
IDEALE KLANT*

selmamulder.nl

Je Ideale Klant of De Echte Niche

Waarom zou je een Niche kiezen

Waarom zou je een Niche kiezen als je de hele wereld wel zou kunnen bedienen?

Met een welomschreven Niche wordt je Marketing bijzonder gemakkelijk. Je weet precies voor wie, waarover en waar je jouw marketing uitingen moet maken en welke marketing technieken zullen aanslaan. Het scheelt heel veel werk en ergernis.

Met het definiëren van je Niche heb je ook meteen een mooi thema om de teksten op je website, blog en nieuwsbrief toe te spitsen.

Met een Niche krijg je klanten die je veel gericht kunt helpen. Gericht en ook beter en diepgaander.

Met een Niche kun je jezelf gericht scholen en je expertise verbeteren. Ook kun je daarbij denken aan het verbeteren van je concurrentiepositie, omdat onderzoek naar concurrenten toegespitst zal zijn.

Wat is een Niche niet?

Een Niche is niet gelijk aan een avatar (omschrijving van klant-kenmerken) of aan een doelgroep met bepaalde eigenschappen (demografisch, geografisch, sociaal economisch, leefstijl, productgebruik, enz)

Een Niche is ook niet hetzelfde als wat jij te bieden hebt.

Wat is een Niche wel?

Een Niche bestaat uit mensen die een of enkele welomschreven problemen hebben en daarbij een precies doel of resultaat voor ogen hebben.

Om dat doel of resultaat te halen zoeken ze naar iemand die specifiek voor hun problemen de oplossing heeft. Iemand die ook volledig snapt wat hun probleem is en hoe hun leven daardoor beïnvloed wordt. Of de andere kant, iemand die weet hoe hun leven eruit kan zien als het probleem opgelost is.

De groep die gedefinieerd wordt door bovenstaande problemen en wensen bestaat uit mensen die heel verschillend kunnen zijn.

Jouw echte Niche bestaat uit die mensen uit de groep. Toegespitst op mensen waar jij het liefste mee werkt (leuk, gemakkelijk te bedienen, komt uit bekend sociaal milieu enz). Daarbij kun je in het bepalen van je Niche meenemen dat je ideale Klant natuurlijk ook ideaal moet zijn voor jouw business (heeft geld, is te vinden, staat open voor oplossingen, enz)

Hier zijn 3 vragen die je helpen om jouw Ideale Klant te vinden

Vraag 1

Welke problemen help jij op te lossen? Beschrijf die problemen zo concreet en precies mogelijk.

Dus niet: Ik help mensen met hoofdpijn

Maar wel: Ik help mensen met hoofdpijn na een whiplash

Nog preciezer: Ik help moeders met jonge kinderen om om te gaan met hun hoofdpijn na een whiplash

Vraag 2

Wat zijn de resultaten die jij met je klanten kunt bereiken? Ook nu weer concreet en specifiek. Bedenk hierbij dat de *gewenste* resultaten vaak niet hetzelfde zijn als een oplossing voor een probleem

Dus niet: Ik help moeders van hun hoofdpijn af

Maar wel: Ik help moeders met jonge kinderen om met langdurige hoofdpijn om te gaan zodat ze weer zelf hun kinderen kunnen verzorgen en niet de halve dag in het donker op bed liggen terwijl de kinderen op hun tenen moet lopen

Vraag 3

Met welke mensen werk jij het liefste? Wie past bij jou? Welke kenmerken hebben die?

En wie is interessant voor jouw business? Waarom?

Je Ideale Klant is de “Sleutelfiguur” voor succes van je marketing.

Een Ideale Klant is een must!

marketingzondermoeite