



# **Business Blauwdruk**

## Maak je ideale klant avatar

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Denk aan je IDEALE klanten. Wat hebben ze met elkaar gemeen? Schrijf alle algemene kenmerken op, zowel demografische kenmerken (leeftijd, inkomen, geslacht, burgerlijke staat, industrie, etc.) als psychografische kenmerken (normen en waarden, geloof, lifestyle, hobby's, interesses, etc.)

Naam:

---

Leeftijd/Geslacht:

---

Burgelijke staat/kinderen:

---

Woonplaats:

---

Inkomen:

---

Werk:

---

Geloof:

---

Favoriete boeken, muziek, TV shows:

---

---

---

Tijdschriften die zij leest:

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Blogs die ze volgt:

---

---

Pinterest-boards die ze volgt:

---

---

Facebook-pagina's die ze leuk vindt:

---

---

Wat googelt ze (maak een lijst van alles wat te maken heeft met jouw bedrijf en haar andere interesses):

---

---

Naar welke conferenties of evenementen gaat ze toe:

---

---

Wat doet ze in haar vrije tijd:

---

---

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Wat zijn haar guilty pleasures:

---

---

Naar wie kijkt ze op:

---

---

Welke auteurs, leraren of experts volgt ze:

---

---

Wat is haar favoriete eten:

---

---

Wat voor auto heeft ze:

---

---

Waar gaat ze het liefste op vakantie:

---

---

Wat is haar favoriete YouTube video:

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Gebruik deze kenmerken nu om een representatie van je ideale klant te maken met zo veel mogelijk details. Dit is je ideale klant avatar.

---

---

---

Beschrijf deze persoon zo goed dat je makkelijk in haar schoenen kan stappen. Het doel is om haar zo goed te leren kennen dat je zoals haar kan denken, praten en voelen - zodat je dus bijna letterlijk in haar huid kan kruipen.

---

---

---

Wees nu je ideale klant avatar. Dit gaat over gevoelens en emotie. Kruip in haar huid en kijk naar het leven door haar ogen. Welke emoties voelt ze op het precieze moment dat ze jouw product of service koopt.

---

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Wat vertelt ze zichzelf in haar hoofd? Welke specifieke woorden en zinnen gebruikt ze?  
Welk verhaal vertelt ze zichzelf?

---

---

---

---

---

Schrijf alles op zoals je klant het in haar dagboek zou schrijven. Alle gênante gebeurtenissen en meningen die ze nooit hardop zou uitspreken. Schrijf het op alsof je haar bent.

---

---

---

---

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



**\*\* LET OP:** Je gaat deze opdracht waarschijnlijk niet willen doen. Je wilt hem waarschijnlijk overslaan. Doe dit NIET. Geloof me - dit is de belangrijkste opdracht van het hele programma. Als je deze overslaat heeft de rest geen zin. Nu dat je wat tijd in van de huid je ideale klant hebt doorgebracht is het het moment om dieper en specifieker te werken.

Beantwoord de volgende vragen zoals je ideale klant dat zou doen. Je moet deze vragen met eerlijkheid en oprechtheid beantwoorden. Wees hier brutaal.

Waar ben je stiekem bang voor dat het waar is over je leven -- zoals het gerelateerd is aan een product of service die je gaat kopen OF je leven in het algemeen -- op dit moment:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Waar maak je je zorgen om? Wat houdt je 's nachts wakker:

---

---

---

Wat geeft je dagelijks veel stress:

---

---

---

---

Waar ben je zo bang voor dat je er nooit mee geconfronteerd wilt worden:

---

---

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Wat is het slechtste dat je kan overkomen - die ene angst waarvan je 's nachts wakker ligt?\*

---

---

---

Hoe denk je dat anderen (zoals je vrienden, familie, relatie of klanten) zouden reageren als ze wisten wat er speelde?\*

---

---

---

---

\*Deze vragen zijn gebaseerd op producten die een specifiek probleem wegnemen. Onthoud dat elk mens angsten, onzekerheden en twijfels heeft - of deze nou te maken hebben met wat jij verkoopt of niet. Op medeleven gebaseerde marketing vraagt om een holistische aanpak; een bewustzijn overbrengen naar de hele klant, ook als je producten of services niet gelijk problemen, angsten of twijfels oplossen.

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Wat denk je dat er misgaat in je leven als deze situatie nog langer door gaat zoals het nu is, of juist erger wordt?\*

---

---

---

Waar zal je controle, kracht en invloed verliezen als er geen verandering komt in de situatie, of deze alleen erger wordt?\*

---

---

---

---

\*Deze vragen zijn gebaseerd op producten die een specifiek probleem wegnemen. Onthoud dat elk mens angsten, onzekerheden en twijfels heeft - of deze nou te maken hebben met wat jij verkoopt of niet. Op medeleven gebaseerde marketing vraagt om een holistische aanpak; een bewustzijn overbrengen naar de hele klant, ook als je producten of services niet gelijk problemen, angsten of twijfels oplossen.

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Ga verder. Beantwoord de volgende vragen als je ideale klant avatar.  
Onthoud dat je deze vragen niet moet beantwoorden als jezelf - WEES je klant!  
Laat je meeslepen in je fantasie en houd je niet in. Wat zou je stiekem willen  
dat waar was over je situatie? Dit kan zowel in relatie tot een product/service  
dat je op het punt staat te kopen OF over je leven in het algemeen.

---

---

---

---

---

Wat is de WAUW, ik kan bijna niet geloven dat dit bestaat "droomoplossing" waar je bijna alles voor zou betalen?

---

---

---

---

---

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



Als deze droomoplossing - product of service - helemaal perfect kon uitpakken hoe zou dat dan gaan?

---

---

Hoe zouden anderen op je reageren als je deze situatie op ideale wijze oplost?

---

---

Wat zou je kunnen doen, krijgen of bereiken als je fantasie-situatie uit zou komen?\*

---

---

---

Waar zou je invloedrijker en krachtiger van worden in je leven als je fantasie-situatie uitkomt?

---

---

\*Deze vragen zijn gebaseerd op producten die een specifiek probleem wegnemen. Onthoud dat elk mens angsten, onzekerheden en twijfels heeft - of deze nou te maken hebben met wat jij verkoopt of niet. Op medeleven gebaseerde marketing vraagt om een holistische aanpak; een bewustzijn overbrengen naar de hele klant, ook als je producten of services niet gelijk problemen, angsten of twijfels oplossen.

# Business Blauwdruk

## Maak je ideale klant avatar



### Goed werk!

Nu je deze opdracht helemaal afgemaakt hebt zal je pagina's vol geweldig materiaal hebben om een authentieke connectie te maken met je ideale klanten vanuit medeleven en begrip. Dit werk zal je inspireren en je helpen je webcopy te verbeteren, daar waar je een connectie vindt en legt met je ideale klanten. Je kan hiermee ook je verkoop en je promotiemateriaal pimpen en je marketing opschroeven. Deze opdracht moet opnieuw gedaan worden voor elk nieuw product, service of andere aanbiedingen die je creëert en waarvoor een afwijkende ideale klant bestaat.