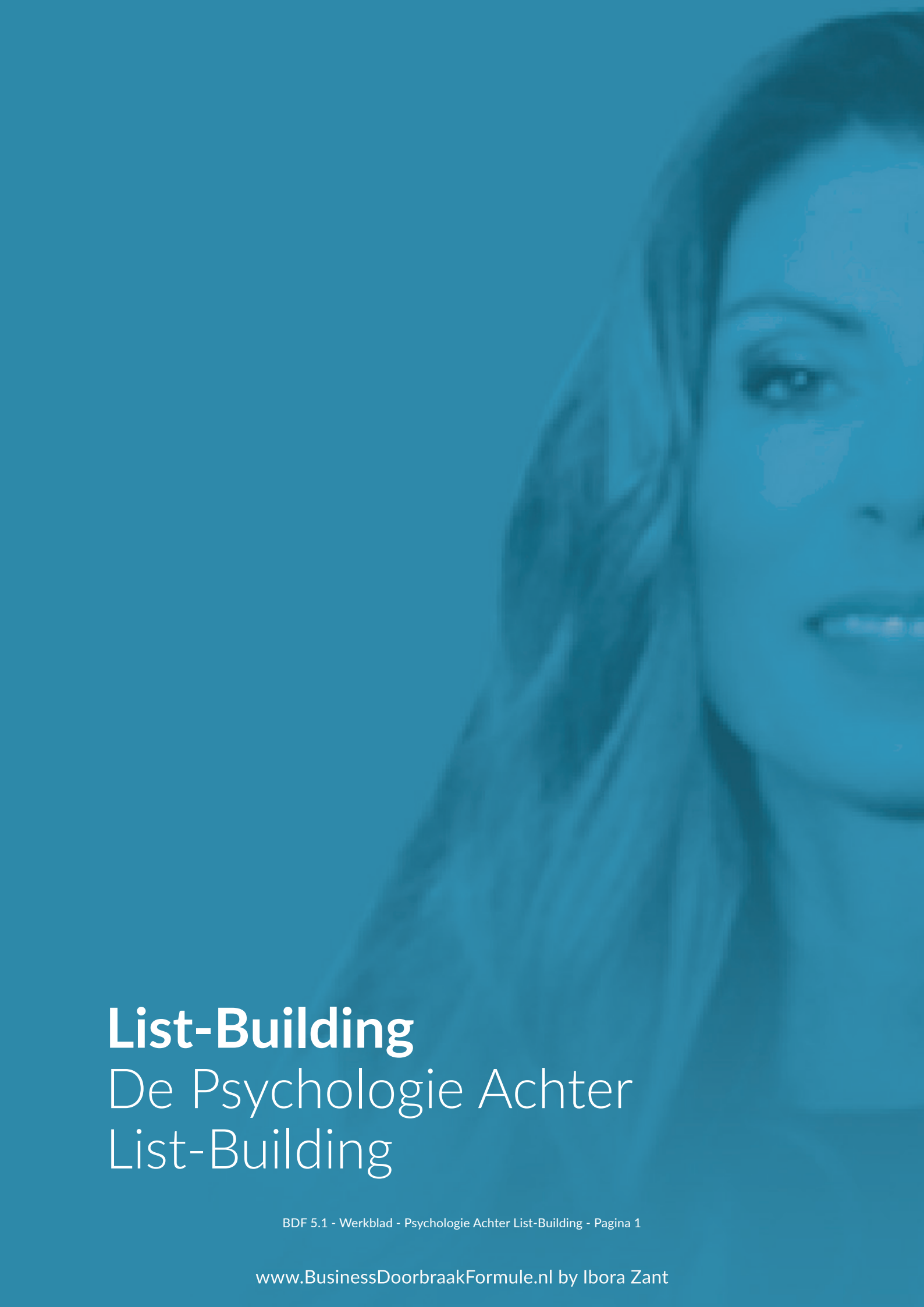




List-Building

De Psychologie Achter List-Building

List-Building

De Psychologie Achter List-Building



Dit werkblad helpt je om plekken te vinden waar je ideale klanten zijn. Je ideale klanten lopen daarbuiten namelijk echt rond. Stel je eens IKA feestjes voor (zoals raves maar met meer winst en zonder de glowsticks). Het is jouw werk om strategisch en creatief te zoeken naar manieren om jouw IKA's te vinden, een connectie te maken en zo aan je lijst te bouwen.

Brainstorm. Pas niets aan en doe je best. Als een categorie hieronder niet bij jouw IKA past verander het dan naar iets wat dat wel doet. Geen gepiep, gezeur of gezeik. Daag jezelf uit om zoveel mogelijk in te vullen. Je kan dit echt!

Waar is het 'feestje'?

Schrijf de top 10 van blogs of websites op die je Ideale Klant Avatar vaak bezoekt.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

List-Building

De Psychologie Achter List-Building



Vraag jezelf af “Wie werkt er al met/voor mijn doelgroep? Wie heeft het grootste publiek van de mensen die ik wil bereiken?” Schrijf de namen/websites van tenminste 20 mensen of bedrijven op die al veel met jouw ideale klant communiceren.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.



Welke 5 nieuwsbrieven lezen ze elke keer weer?

1.

2.

3.

4.

5.

Bij welke 5 organisaties of clubs horen jouw ideale klanten?

1.

2.

3.

4.

5.



Welke 4 tijdschriften lezen ze regelmatig? (Online of Offline)

1.

2.

3.

4.

Als je een lokaal bedrijf hebt, welke 2 lokale kranten lezen ze dan?

1.

2.



Wie zijn hun 10 favoriete auteurs?

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

List-Building

De Psychologie Achter List-Building



Welke 3 YouTube kanalen volgen ze?

1.

2.

3.

Op welk social media platform zijn ze het meest te vinden? Zitten ze altijd op Twitter of Facebook, LinkedIn, Pinterest of Instagram? Zijn er speciale groepen of lijsten waar je ze in vindt?

1.

2.

3.

List-Building

De Psychologie Achter List-Building



Wat is de top 10 van zoekopdrachten die ze invoeren in Google die te maken hebben met je bedrijf? (Zoals het product, je service, je oplossing of iets anders wat je biedt.) De gratis Google Keyword Planner Tool is een geweldig hulpmiddel voor het vinden van populaire keywords en zinnen.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

List-Building

De Psychologie Achter List-Building



Naar welke 5 evenementen gaan ze elk jaar? Denk aan conferenties in de branche, seminars, concerten, (kunst-)festivals, filmfestivals en workshops.

1.

2.

3.

4.

5.

List-Building

De Psychologie Achter List-Building



Welke 5 personen/ondernemingen verkopen al producten, services of programma's aan je ideale klanten?

1.

2.

3.

4.

5.

Noem 4 bedrijven die producten of services bieden die je ideale klanten al kopen. Voorbeeld: een zeer populaire yoga studio zal waarschijnlijk mensen bereiken die geïnteresseerd zijn in gezondheid, spiritualiteit, persoonlijke ontwikkeling, etc. Of een mode-boetiek die mensen bereikt met mooie notitieboeken, kaarsen, juwelen en boeken.

1.

2.

3.

4.
