



# **Producten en Services**

## De 'Voor/Tijdens/Na'-Strategie

# Producten en Services

## De 'Voor/Tijdens/Na'-Strategie



Gebruik dit werkblad om manieren te brainstormen om aanbiedingen te maken waar je klanten gek op zullen zijn. Gebruik de 'Voor/Tijdens/Na'-strategie voor elk aanbod dat je hebt en uiteindelijk je hele bedrijf. Deze zal de 'Niet Nadenken'-strategie overlappen. Dat is helemaal oké. Dit is een andere bril om doorheen te kijken waarmee je ideeën kan op doen om een uitstekende klantervaring te creëren.

Verdeel je klantervaring in Voor/Tijdens/Na-onderdelen en zorg voor een WOW-klantervaring in elke fase. Denk niet aan hoe anderen het doet. Hoe wil jij het doen? Wat wil je IKA?

Vraag jezelf af wat de gedachtegang van je IKA is voor ze iets koopt. Wat zijn haar angsten, frustraties, twijfels en zorgen en hoe haal jij deze weg? Hoe kan je boven verwachting presteren voordat ze iets koopt? Gebruik deze plek om hierover te brainstormen!

[illegible]

Wat zou je IKEA echt helemaal te gek vinden terwijl ze jouw product of service gebruikt of ervaart? Wat zou echt cool, handig en helemaal 'over de top' zijn? Gebruik deze plek om manieren te brainstormen voor een geweldige klantervaring tijdens de verkoopperiode.

[illegible]

En, hoe kan je ervoor zorgen dat je klant helemaal weg van je is na de verkoop? Wat zou ze echt kunnen gebruiken, waardoor zal ze zich echt blij voelen en hoe voegt dat waarde toe aan haar leven? Gebruik de ruimte hieronder om dit te brainstormen!

[illegible]