



Producten en Services

Jouw Strategisch Marketingplan

Producten en Services

Jouw Strategisch Marketingplan



Als je gefrustreerd raakt over het feit dat niet meer mensen je producten kopen dan kan dit te maken hebben met je positionering en wat je benadrukt. Je missie is nu om een medelevende en zorgzame marketingdetective te worden. Heb een echt diep gesprek met je prospects en je klanten. Houd je oren gespitst voor diepe frustraties, angsten, geheime verlangens, hun blik op de wereld en emotionele verlangens die te maken hebben met jouw product of service.

Je moet ook uitvinden wat ze nog meer kopen, wat ze hebben geprobeerd, wat werkt en wat niet werkt, hoe ze zichzelf en de wereld zien en wat belangrijk voor hen is. Dit is hoe:

1. Vind een manier om met tenminste 10 prospects en/of bestaande klanten te praten. Denk aan je IKA. Als je net begint is het handig om mensen te zoeken die je product misschien zouden willen kopen. De beste mensen zijn potentiële klanten die contact met jou opnemen om een vraag te stellen!

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

Producten en Services

Jouw Strategisch Marketingplan



2. Als je al een lijst hebt met klanten of prospects, zet dan regelmatig een ontmoeting op via Skype, in persoon, via de mail of iets anders - zolang je maar echte gesprekken hebt. Hoe meer hoe beter. Neem tenminste 20 minuten de tijd en doe het echt met zoveel mogelijk mensen. Meng je ook in gesprekken op social media en andere plekken.

3. Je moet 85% van de tijd luisteren. Wees aanwezig en verwijder alle afleiding. Laat zien dat je echt om hen geeft en kom er met specifieke vragen achter wat zich echt afspeelt in hun leven. Schrijf de woorden/zinnen die steeds worden herhaald op en houd notities bij.

Gebruik de vragen hieronder om erachter te komen wat je klanten willen.

- Wat zijn momenteel je drie grootste frustraties?
- Wat houdt je 's nacht wakker?
- Hoe zou het voelen als dit probleem opgelost kon worden?
- Wat heb je al eerder geprobeerd? Wat werkte wel, en wat niet?
- Heb je ooit voor een product/service als deze betaald?
- Zo ja, hoeveel heb je hiervoor betaald?
- Wat vond je er het beste aan?
- Wat frustreert je hierover?
- Hoe vaak koop je ... (product/service die jij verkoopt)?
- Is er iets wat je teleurstelt?
- Wat is jouw droomoplossing hiervoor?
- Wat is je grootste wens dat iemand zou verkopen?

