

Opdracht vind jouw ideale publiek

Bepaal en beschrijf jouw "ideale" klant in een stuk beschrijvende tekst of maak een moodboard.

- Hoe werk jij het prettigst
- Met wie werk jij het fijnst samen
- Wie laat zich het beste door jou helpen
- Jij bepaalt wiens problemen jij wilt oplossen.

Hieronder geef ik je enkele tips om je leukste klant te bepalen.

- Wie zijn jouw huidige leukste klanten, zet de leukste 5 eens op een rijtje.
- Met wie werk je het prettigst samen, wie geeft je energie?
- Als je het komende jaar alleen met dit soort klanten mocht werken, wat zou dat met je doen?

Criteria om je doelgroep te bepalen:

- Gender
- Beroep, professie
- Locatie, woonplaats
- Waar is jouw doelgroep online te vinden
- Soort huishouden, gezinssamenstelling
- Vrijtijdsbesteding/vrijwilligerswerk/passies/ hobby's/interesses/huisdieren
- Levensvisie, opvoeding, welke kranten is favoriet, welke politieke voorkeur en hebben ze vertrouwen in de overheid

Ik kijk vervolgens graag met een meer spirituele blik naar jouw ideale doelgroep. Niets zweverigs, wel kijkend naar wat jij zelf prettig vindt. Dan komen vragen omhoog als:

- Met wie werk jij het liefst en het prettigst?
- Met wie haal je de beste resultaten?
- Wie betaalt probleemloos voor jouw aanbod?
- Wie begrijpt het beste welke toegevoegde waarde jij biedt?
- Bij wie is jouw energie neutraal of van wie krijg je energie?
- Wie doet het werk dat nodig is om het beste resultaat te halen?
- Maak hiervan en van specifieke dingen die jij nog meer over je klant weet een beschrijving. Mocht de opdracht te groot voelen dan kun je ook een product in gedachten nemen dat je aanbiedt en voor dat product een doelgroep beschrijven.

Je kunt ook werken met een persona, dan geef je een naam en kun je persoonlijk aan diegene schrijven. Ik ken ondernemers die een foto van hun persona op hun bureau hebben staan. kijk maar eens of dat een idee kan zijn.