Wil je meer klanten of meer ***ideale klanten*** op je website?

Heb je al enig idee hoeveel mensen er je website bezoeken? En heb jij ook de behoefte om nog meer bezoekers naar je website te krijgen?   
Meer bezoek zegt echter niet zoveel. Wat er wel toe doet is **WIE** je website bezoekt**.** Je wilt niet gewoon meer bezoekers. Je wilt meer bezoekers die ook klant worden. Dáár wil je meer mensen van aantrekken. Zo iemand heet je ‘ideale klant’. Weet jij al wie dat is? Met welke klant jij het liefste werkt en die het makkelijkst klant wordt vanaf je website. Een ideale klant is de allereerste en belangrijkste marketingstap. Alles doe, schrijf en ontwikkel je voor jouw ideale klant. Maak daarom een inventarisatie van wie je ideale klant is.   
In webtermen noemen we je ideale klant een “persona”.  
  
Een persona helpt je te visualiseren wie je graag als klant wilt. Je gaat je op deze klant richten in je communicatie en trekt op deze manier meer van deze klanten aan

Aan de hand van deze punten vorm je je hiervan een beeld:

Je doelgroep bepaling

* Wie is je allerleukste klant? Schrijf een naam op van de klanten met wie je het fijnste heb samengewerkt tot nu toe en waar je er meer van wilt helpen.   
    
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------  
    
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------
* Geslacht:  
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------
* Leeftijd:  
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------
* Opleidingsniveau:   
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------
* Hobby:   
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------
* Kenmerken karakter van je ideale klant:  
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------
* Op welke Social Media Kanalen is hij of zij actief?  
    
  ------------------------------------------------------------------------------------------

Wat is zijn/haar grootste probleem

Waar ligt hij/ zij ‘s nachts wakker van?  
  
  
------------------------------------------------------------------------------------------

------------------------------------------------------------------------------------------

Wat is jouw oplossing?

* Hoe ziet de toekomst voor jouw klant als dat probleem is weggeruimd?

Denk verder dan:

* Slank.

Denk aan: energieker, meer zelfvertrouwen.

Schrijf dit op en benoem de voordelen van de voordelen….

------------------------------------------------------------------------------------------  
  
------------------------------------------------------------------------------------------  
  
------------------------------------------------------------------------------------------

* Print al deze gegevens op een A4 tje van en plak deze boven je bureau.
* Pak er vervolgens een stapel magazines bij. Ga op zoek naar het bijbehorende beeld.
* Plaats het beeld dat je gevonden hebt van je ideale klant in een fotolijstje en zet deze neer op een plaats dichtbij waar je aan de slag gaat met je website. Je kunt hem of haar zelfs een naam geven.
* Je hebt nu een ‘persona’ gemaakt.

Nu je deze persoon duidelijk voor je hebt, vraag je je af waar ze voor op jouw website terecht zouden komen. Welke problemen willen ze oplossen, wat passioneert hen?

Wat zijn hun doelen en dromen en welke waarde geef jij via je website?  


Waarom kun juist jij je klanten zo goed helpen?

Veel ondernemers vinden dit moeilijk om te benoemen maar het is van belang. Wat is jouw kracht en wat maakt jou uniek?

Schrijf op:

------------------------------------------------------------------------------------------  
  
-----------------------------------------------------------------------------------------

Wat levert jouw dienst hem of haar op?

Als ik hier het voorbeeld van diensten van een virtueel assistente benoem kan dat zijn:  
-**Tijdsbesparing** doordat jij veel werk uit handen neemt  
-**Meer omzet** omdat de ondernemer meer tijd in zijn business kan steken  
-**Rust** in het hoofd omdat er minder moet

Beschrijf hier de voordelen van jouw producten of diensten:

------------------------------------------------------------------------------------------  
  
-----------------------------------------------------------------------------------------

Heb je helder wie jij helpt?  
Deel in de Facebook groep, wie exact jouw ideale klant is.  
  
 ***Hij of zij kan er maar zomaar tussen zitten.***

<https://www.facebook.com/groups/1637765903122404/>