

Naam: _____

Datum: _____

JE IDEALE KLANTPROFIEL

Om succesvol te zijn in je onderneming is het belangrijk om precies te weten wie jouw ideale klant is. Een helder klantprofiel helpt je om je marketing en diensten effectief af te stemmen op de behoeften en wensen van de mensen die je wilt aantrekken. Door je klant goed te begrijpen, kun je waardevolle en gerichte oplossingen bieden die aansluiten op hun pijnpunten en doelen.

In dit werkblad ga je een gedetailleerd klantprofiel (ook wel 'buyer persona' genoemd) maken. Dit profiel geeft je inzicht in wie je klanten zijn, wat hun uitdagingen zijn, en hoe jij ze het beste kunt helpen. Het zal je helpen om gefocust te blijven op de juiste doelgroep en je marketinginspanningen efficiënter te maken.

Voorbeeld:

Klant Kenmerk	Omschrijving
Leeftijd	25-40 jaar
Geslacht	Vrouw
Inkomen	€40.000 - €60.000
Pijnpunten	Problemen met time-management en focus
Behoeften	Ondersteuning bij het opzetten van een bedrijf
Koopgedrag	Neemt beslissingen op basis van aanbevelingen

Naam: _____

Datum: _____

JE IDEALE KLANTPROFIEL

Klant Kenmerk	Omschrijving
Leeftijd	
Geslacht	
Inkomen	
Pijnpunten	
Behoeften	
Koopedrag	