

Frankie Villager

Ideal customer profile worksheet

Positioneren houdt in dat je je focust — niet alleen op waar je het beste in bent, maar ook op het marktsegment: jouw ideale klant. In plaats van te proberen om alle mensen te plezieren is het beter om te focussen op een bepaald marktsegment.

GEOGRAFIE

Waar bevinden jouw klanten zich? Wonen of werken ze in specifieke buurten, regio's, landen: de welke?

.....

DEMOGRAFIE

Gender ...% man ...% vrouw ...% non-binary

Leeftijd ...% -18 ...% 19 - 30 ...% 31 - 40
 ...% 41 - 50 ...% 51 - 65 ...% 65+

Opleiding ...% Student ...% Middelbare school diploma
 ...% Master diploma ...% Bachelor diploma ...% Post-graduaat

Is de klant single, getrouwd, gescheiden, weduwe?

Is de klant een koppel met kinderen die nog thuis wonen of niet, grootouders, enz?.....

.....

Onder welke inkomenscategorie vallen de meeste klanten?.....

Wat zijn hun beroepen: zijn ze gepensioneerd, zelfstandigen, werknemer of student?

.....

Welke talen spreekt de klant?

.....

Frankie Villager

INTERESSES

Wat zijn de hobbies van uw klanten?

.....

Welke tijdschriften lezen ze, naar welke programma's kijken ze en welke muziek luisteren ze?

.....

.....

Gebruiken ze internet om te informeren? Gebruiken ze Sociale Media om te informeren? Zijn ze aanwezig op Sociale Media?

.....

KOOPGEDRAG

Beslist de klant om zelf te kopen of op advies van anderen, en wie?

.....

Kopen ze impulsief of na zorgvuldige afweging?

Zou je zeggen dat ze meer prijsbewust of statusbewust zijn?

Welke merken koopt de klant?.....

.....

Hechten ze meer waarde aan kwaliteit, service dan aan prijs of beide?

.....

Hoeveel meer pixels je hebt, hoe scherper de foto wordt. Noteer alles wat je weet van jouw ideale klant. Dit gaat je helpen bij je strategie, ontwikkeling van jouw visuele identiteit en communicatie.

Don't hesitate to contact me!

shannen@frankievillager.be
www.frankievillager.be



@frankievillager