

KLANTENKOMPAS

Met het E-book 'Klantenkompas' brengen we je stap voor stap dichterbij een helder beeld van jouw specifieke doelgroep. In zes klantenkompas stappen nemen we je mee op reis om jouw ideale klant te ontdekken.

**"Het moment dat jij durft te kiezen, zal je praktijk gaan groeien!
Want als jij je klant kent, ken jij ook de weg naar succes voor je praktijk"**



TOOLS FOR COACHING

Jouw ideale klant

ONDER DE LOEP NEMEN

Geweldig dat jij met dit format aan de slag gaat en jouw ideale klant helder gaat identificeren en beschrijven.

Wij zien te vaak dat coaches het liefst iedereen willen begeleiden. Dat dit ook nog een met een heel breed aanbod aan diensten is. Dit is begrijpelijk, maar werkt meestal niet goed.

Zeker niet wanneer je net gaat starten of als je praktijk nog klein is. Want hoe beantwoord je dan de vraag: "Hé, en wat doe jij zoal?"

"Uhh, ja ik help iedereen, die klachten heeft en zich beter wil voelen....."

Versus:

"Ik help vrouwen die in de overgang zitten en overgewicht hebben om minimaal 5 kg af te vallen en hun energie minimaal op een 8 te krijgen".

HET MOMENT DAT JIJ DURFT TE KIEZEN, GAAT JE PRAKTIJK GROEIEN!

WANT ALS JIJ JE KLANT KENT, KEN JIJ OOK DE WEG NAAR SUCCES VOOR JE PRAKTIJK!



Definieer

JOUW IDEALE KLANT

Dit format helpt je om inzicht te krijgen in jouw ideale klant, zodat je jouw aanbod en jouw communicatie perfect kunt afstemmen op hun behoeften en hun uitdagingen.

Dit betekent dat je bij alles dat je ontwikkelt, schrijft en vertelt, deze ideale klant in gedachten houdt.

Het helpt je enorm om focus te houden en om consistent zichtbaar en herkenbaar te zijn voor jouw doelgroep.

NB: Dit betekent natuurlijk niet dat je een ander type klant niet zou kunnen helpen! Ook zij kunnen zich aangesproken en geïnspireerd voelen door jouw verhaal.

Jouw ideale klant kan fictief zijn maar wat nog meer helpend is om een bestaande (voormalige) klant te kiezen. (Heb je nog geen klanten en begin je net? Dan is het automatisch fictief of iemand die je kent waarvan je weet dat je die zou kunnen helpen en aan al jouw ideale klant eisen voldoet.)

Definieer JOUW IDEALE KLANT

Onze ideale klant is altijd één bestaande ideale klant, die we op dat moment begeleiden, en die we bij alles wat we doen in gedachten houden. We stellen ons regelmatig de vraag:

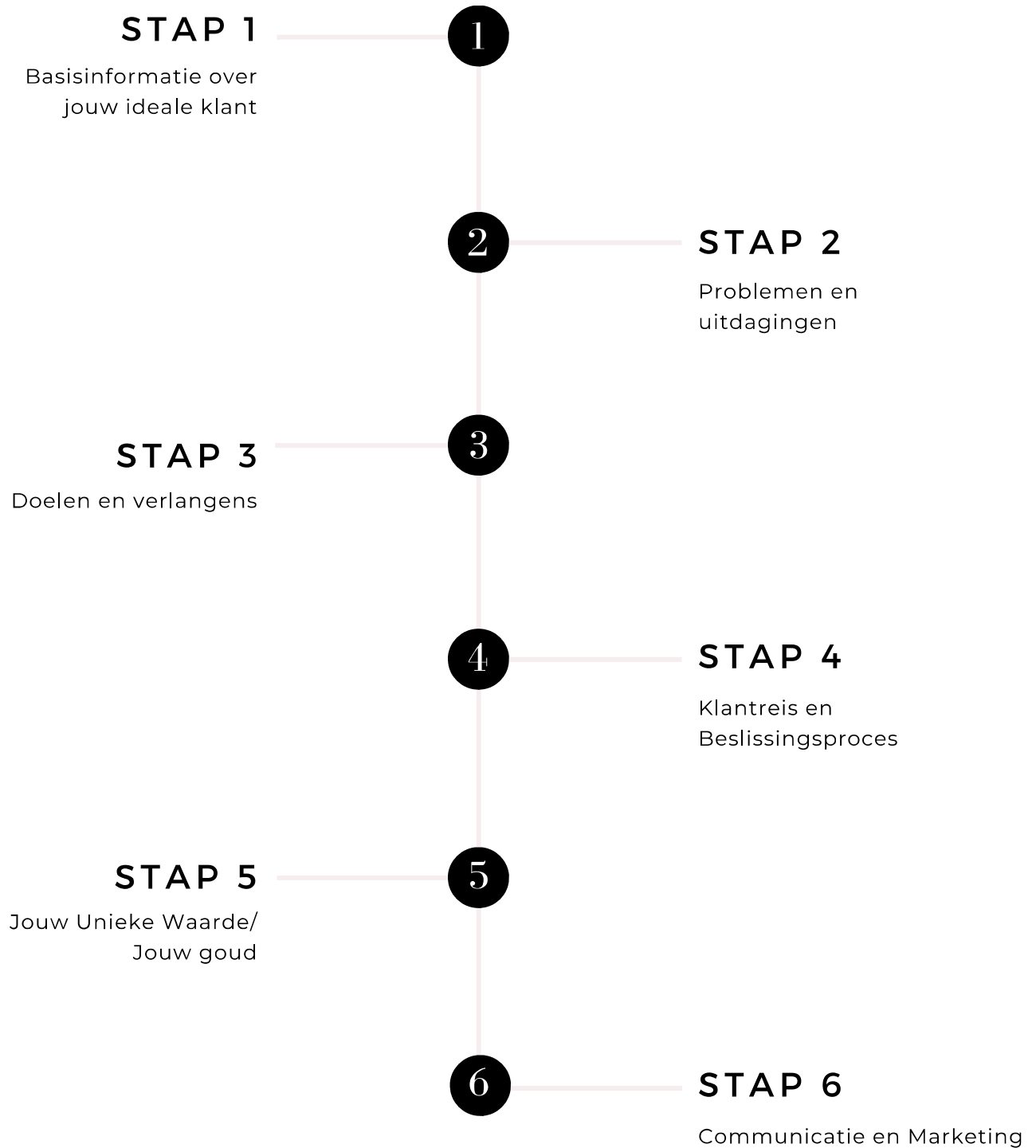
“Zou Sophia hiermee geholpen zijn?
Zou Sophia zich hierin herkennen?”

Definieer Jouw Ideale Klant

Kortom, als coach wil je werken met klanten die bij jou passen en waar jij het meeste voor kunt betekenen. Onderstaande vragen helpen jou om je ideale klant helder te krijgen, zodat je jouw praktijk kunt richten op de mensen die je het beste kunt helpen en waardoor je jouw praktijk consistent kunt laten groeien.

Tip: neem jouw ideale klant in gedachten en vul onderstaande format in. Dit kan een voormalige (proef)klant zijn waar jij heel veel energie van kreeg.

KLANTENKOMPAS BESTAAT UIT: 6 STAPPEN



STAP 1

Basis informatie over jouw ideale klant?

WIE IS JOUW IDEALE KLANT?

• NAAM:

• LEEFTIJD:

• WOONPLAATS:

• OPLEIDINGSNIVEAU:

• BEROEP/ONDERNEMER/LOONDIENST/WERKZOEKEND:

STAP 1

Basis informatie over jouw ideale klant?

LEEFSTIJL

- **WAT VALT JE OP IN HET EET- EN DRINKGEDRAG, HET BEWEEGPATROON EN RONDOM STRESS ETC? (INDIEN VAN TOEPASSING OP JOUW PRAKTIJK):**

- **WAT IS DE RELATIE STATUS: ALLEENSTAAND, GETROUWD, GESCEIDEN, GEZIN ETC?**

- **WELKE HOBBY'S EN INTERESSES HEEFT JE IDEALE KLANT?**

STAP 1

Basis informatie over jouw ideale klant?

WAARDEN EN OVERTUIGINGEN

- **WAT VINDT JE IDEALE KLANT BELANGRIJK IN HET LEVEN?**

- **WELKE OVERTUIGINGEN BEINVLOED DE KEUZES VAN JE IDEALE KLANT?**

STAP 2

Problemen en uitdagingen

- **WAT ZIJN DE GROOTSTE PROBLEMEN EN UITDAGINGEN VAN JE IDEALE KLANT?**

- **WAAR LIGT JE IDEALE KLANT 'S NACHTS WAKKER VAN?
(ZORGEN EN ANGSTEN)**

STAP 2

Problemen en uitdagingen

- **WELKE EMOTIES ERVAART JE IDEALE KLANT BIJ DEZE PROBLEMEN? (FRUSTRATIE, VERDRIETIG, BOOS, ANGSTIG, ONZEKER, VASTGELOPEN OF?)**

- **HOE PROBEERT JE IDEALE KLANT DEZE PROBLEMEN MEESTAL OP TE LOSSEN? (VIA ZELFHULPBOEKEN, COACHING, THERAPIE, OF IETS ANDERS?)**

A photograph of two women laughing joyfully. The woman on the left is wearing a green blazer, and the woman on the right is wearing a pink t-shirt under a denim vest. Several large yellow balloons are floating around them against a white background.

Positieve Groei
QUOTE

“Wanneer je jouw klant kent,
wordt de weg naar succes
duidelijk”

-JENNIFER & MIRANDA-

STAP 3

Doelen en verlangens

- **WAT WIL JE IDEALE KLANT BEREIKEN? (VERLANGENS EN DOELLEN?)**

STAP 3

Doelen en verlangens

- **WAT MOTIVEERT JE IDEALE KLANT OM DEZE DOELEN TE BEREIKEN? DE WHY! (BIJV. MEER VRIJHEID, BETERE GEZONDHEID, PERSOONLIJKE GROEI ETC.)**

STAP 3

Doelen en verlangens

- **WELKE DREMPELS STAAN IN DE WEG OM HUN DOELEN TE BEREIKEN?**

STAP 4

Klantreis en Beslissingsproces

- **HOE ZOEKT JE IDEALE KLANT NAAR OPLOSSINGEN? (VIA GOOGLE, SOCIAL MEDIA, MOND-TOT-MONDRECLAME, DE HUISARTS ETC.?)**

- **WAAR HAALT JE IDEALE KLANT INFORMATIE EN INSPIRATIE? (UIT BOEKEN, BLOGS OF PODCASTS, VIA INFLUENCERS, OPLEIDINGEN?)**

STAP 4

Klantreis en Beslissingsproces

- **WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE BESLISSINGS CRITERIA BIJ HET KIEZEN VAN JE IDEALE KLANT, BIJ HET KIEZEN VAN EEN COACH? (DENK AAN EXPERTISE, PRIJS, AANBEVELINGEN, TIJDSINVESTERING)**

- **WAT ZIJN DE MOGELIJKE BEZWAREN OF TWIJFELS BIJ HET INSCHAKELEN VAN EEN COACH?**



Positieve Groei
QUOTE

“ Mensen kopen niet wat je doet, ze kopen
waarom je het doet. En wat je doet bewijst
simpelweg wat je gelooft ”

-SIMON SINEK-

STAP 5

Jouw Unieke Waarde/ Jouw goud

WAAROM ZOU JOUW IDEALE KLANT VOOR JOU KIEZEN ALS COACH?

- **WAT MAAKT JOU ANDERS DAN ANDERE COACHES?**

- **WAT HEB JIJ OOIT GELEERD EN ERVAREN, DAT JIJ NU JOUW KLANTEN GUNT?**

STAP 5

Jouw Unieke Waarde/ Jouw goud

WAAROM ZOU JOUW IDEALE KLANT VOOR JOU KIEZEN ALS COACH?

- WAT IS JOUW UNIEKE AANPAK OF METHODE?

STAP 5

Jouw Unieke Waarde/ Jouw goud

WELKE VOORDELEN BIED JIJ DIE ANDEREN NIET BIEDEN?

- DENK AAN SPECIFIEKE RESULTATEN, ERVARINGEN, EXPERTISE OF EEN BEPAALDE MANIER VAN WERKEN, ZOALS ONLINE WERKEN.

STAP 5

Jouw Unieke Waarde/ Jouw goud

HOE HELP JIJ JOUW IDEALE KLANT OM
ZIJN/HAAR DOELEN TE BEREIKEN?

- HIERONDER BESCHRIJF JIJ JOUW WERKWIJZE.

VOORBEELD VAN ONS: WIJ BIEDEN DIEPGAANDE
HELING VAN OUDE BELEMMERENDE PATRONEN,
DOOR EEN COMBINATIE VAN NLP INTERVENTIES EN
ADEMCOACHING TOE TE PASSEN.)

STAP 6

Communicatie en Marketing

- **HOE SPREEK JE JOUW IDEALE KLANT AAN? (IS HET FORMEEL OF INFORMEEL? INSPIREREND OF MEER FEITELIJK?)**

- **WELKE TONE OF VOICE RESONEERT MET JOUW IDEALE KLANT? (IS HET MOTIVEREND, COACHEND, CONFRONTEREND, VRIENDELIJK, DESKUNDIG?)**

STAP 6

Communicatie en Marketing

- **WELKE CONTENT VINDT JE IDEALE KLANT INTERESSANT EN WAARDEVOL? (DENK AAN BLOGS, VIDEO'S, WEBINARS, E-BOOKS, NIEUWSBRIEVEN, ETC.)**

- **OP WELKE SOCIALE MEDIA PLATFORMS KOMT JOUW IDEALE KLANT GRAAG?**

Conclusie

JOUW IDEALE KLANT



Vul op de volgende blz. de onderstaande zin voor jezelf in:

Ik help (wie met welke uitdaging?) om door middel van (jouw werkwijze/methode) (concreet resultaat) te bereiken.

Ons voorbeeld:

Wij helpen vrouwelijke startende ondernemende coaches om door middel van Business coaching en onze Positieve Groei Mindsetmethode, hun praktijk consistent te laten groeien en hun parttime baan op te kunnen zeggen.



MIJN IDEALE KLANT

IK HELP (WIE MET WELKE UITDAGING?) OM DOOR MIDDEL VAN (JOUW WERKWIJZE/ METHODE) (CONCREET RESULTAAT) TE BEREIKEN.



Hulp nodig?

Kom je er niet uit of heb je gewoon een beetje hulp nodig?

We helpen je graag. Stuur je vraag naar support@toolsforcoaching.eu en we helpen je zo snel mogelijk verder

Of boek je Gratis Sparring Sessie?

Ook helpen wij jou graag via onze Gratis Sparring Sessies. Tijdens deze sessie draait het helemaal om jou, kijken we waar je staat, waar je naar toe wil en waar je tegen aanloopt.

Door dubbele expertise, 4 ogen en oren en 2 spiegels voel jij je na deze sessie geïnspireerd en vol energie. Je hebt helderheid en daardoor voel je het enthousiasme weer door je heenstromen. Hierdoor heb je direct zin om aan de slag te gaan met al je ideeën en stappen om van je passie jouw succesvol bedrijf te creëren.

Via deze link kun je een gratis sparring sessie met ons inplannen!

Veel liefs
Miranda & Jennifer!

FOLLOW US

on the socials



I n s t a g r a m

Toolsforcoaching

Op Instagram delen we inspiratie, tools en tips, voor de startende ondernemende coach, die van hun passie een succesvol bedrijf willen maken.



L i n k e d I n

Toolsforcoaching

Ook op LinkedIn delen we inspiratie, tools en tips, voor de startende ondernemende coach, die van hun passie een succesvol bedrijf willen maken.



P o d c a s t

Positieve Groei Podcast

Met onze Positieve Groei Podcast willen we de startende ondernemende coach meenemen in onze reis als ondernemende coach, met ups en downs en we delen graag tools en tips om jou verder te helpen.



W e b s i t e

www.toolsforcoaching.eu

Op onze website vindt je ons verhaal (het ontstaan van Tools for Coaching, inspirerende blogs en ons waardevolle aanbod.)