

# Kies je doelgroep Checklist

## 1. Kernwaarden

- ✓ Heb jij een beeld van jouw eigen belangrijkste waarden (de kernwaarden)?
- ✓ Weet jij welke waarden van jouw ideale klant je aantrekken?

## 2. Levensdoel

- ✓ Weet jij waarom je doet wat je doet?
- ✓ Weet je waarom je hier bent?
- ✓ Heb je jouw levensdoel opgeschreven?
- ✓ Ondersteunt het werk wat je doet jouw levensdoel?

## 3. Grote Kriebelende Stoutmoedige Doelen

- ✓ Heb je doelen voor de lange termijn (10 jaar en verder)?
- ✓ Zijn deze grootse doelen meetbaar?
- ✓ Helpen deze doelen jou te doen waar je goed in bent en plezier in hebt?

## 4. Ideale Klant Profiel

- ✓ Heb jij één A4 waarin jij een beeld hebt geschetst van je ideale klant?
- ✓ Hangt dit profiel van je Ideale Klant naast de computer?
- ✓ Schrijf je artikelen in je blog en je nieuwsbrief alleen voor deze ideale klant?

## 5. Producten voor de ideale klant

- ✓ Heb jij producten speciaal gemaakt voor je ideale klant?
- ✓ Heb jij je diensten omgezet in producten, met een overzicht van wat je krijgt, wat het oplevert, aanbevelingen, de prijs en een bestelknop?
- ✓ Zijn de producten op je site makkelijk te vinden (1-click)?
- ✓ Begeleid je de klant naar het juiste product voor hem/haar?

## 6. Tiensecondenboodschap

- ✓ Heb jij een boodschap waarmee je direct je ideale klant aanspreekt?
- ✓ Is in je boodschap direct duidelijk voor wie je werkt, wat hun probleem is, hoe jij dat oplost en wat dat de jouw ideale klant oplevert?
- ✓ Staat deze boodschap in ieder profiel in de sociale netwerken en op je website?
- ✓ Reageren mensen geïnteresseerd wanneer je deze boodschap zegt als je je voorstelt? Willen ze graag meer weten?