

Ideal Customer Profile

Organisatieniveau

Template

Markt

Geografie

Wat is de geografische ligging van je ideale klant? In welke gebieden, landen of continenten is je ideale klant actief?

Sector

In welke branche of sector is de ideale klant actief? Focus je je bijvoorbeeld specifiek op het onderwijs, de zorg of de finance sector?

Type organisatie

Wat voor type organisatie is je ideale klant? Levert de ideale klant een product of dienst? Ligt de focus op B2C of B2B? Is jouw ideale klant een profit of non-profit organisatie?

Middelen

Omzet

Wat is de totale omzet van de ideale klant per jaar? Wat is daarnaast de minimale omzet die een klant jou brengt?

Aantal medewerkers

Hoeveel (fulltime) medewerkers heeft de ideale klant? Hoeveel gebruikers maken per bedrijf gebruik van jouw product of dienst, of wat is het aantal medewerkers dat nodig is om jouw product of dienst goed te laten werken?

Systemen

Met welke kenmerkende tools, systemen of methodieken wordt er gewerkt door de ideale klant? Denk bijvoorbeeld aan een bepaalde software die vereist is om jouw product te kunnen gebruiken.

Aankoop

Gewenst resultaat

Welk resultaat wil de ideale klant bereiken met jouw product of dienst? Denk aan zowel de korte- en langetermijnresultaten. Wat is het eerste resultaat dat ze vandaag nog met jouw oplossing willen zien? En welke impact heeft het op het werk of leven van de gebruiker in de toekomst?

Aankoopproces

Hoe komt het aankoopproces van de ideale klant tot stand? Welke stappen of fases doorloopt de ideale klant intern in een aankoopproces? Via welke kanalen gaan zij over tot de aankoop. Na een belletje, een fysieke afspraak of via de mail? Hoelang duurt een aankoopproces gemiddeld?

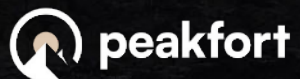
Decision Making Unit

Welke rol of rollen heeft jouw ideale klant in het Decision Making Unit landschap? Ofwel, wie wil je bereiken om jouw product of dienst aan de man te brengen. Meer weten over het DMU? Lees dan hier verder.

Ideal Customer Profile

Organisatieniveau

Invuldocument



info@peakfort.nl

+31 33 2022 143

peakfort.nl

Bedrijfsnaam:

Markt

Geografie

Sector

Type organisatie

Middelen

Omzet

Aantal medewerkers

Systemen

Aankoop

Gewenst resultaat

Aankoopproces

Decision Making Unit

Buyer persona

Persoonsniveau

Template

Naam & functie

Tip: Geef je persona een naam die begint met dezelfde letter als de functienaam.
Bijvoorbeeld CEO Cees, Systeembeheerder Simone, Receptioniste Ron.

Wat zijn kenmerken en eigenschappen van je persona? 💡

Denk na over de kenmerken en eigenschappen van je persona. Waar is iemand het liefst mee bezig? Wat zijn taken of verantwoordelijkheden die energie geven? Wat kost juist energie?

Hoe communiceer je met je persona? 💡

Elke persona is anders en heeft andere wensen. Dat geldt ook voor de communicatie. Denk na over waar jouw doelgroep enthousiast van wordt. Onderstaande stellingen kunnen je hierbij helpen:

- + Inspirerend of informierend
- + Feitelijk of gevoel
- + U of jij
- + Uitleggen of to-the-point

Wat zijn de winsten van je persona? 💡

De winsten zijn de dingen die je klant verrast of wenst. De voordelen die iemand nastreeft. Om erachter te komen wat de winsten zijn kun je de volgende vragen stellen:

- + Waar is je klant naar op zoek?
- + Hoe meet je klant succes?
- + Wat maakt het leven van je klant makkelijker?
- + Wat vergroot de kans dat de klant je product of dienst afneemt?

Wat zijn de pijnen van je persona? 💡

De pijnen van je persona zijn de negatieve emoties of uitdagingen die je persona ervaart voor, tijdens of na taken. Om erachter te komen wat de pijnen zijn kun je de volgende vragen stellen:

- + Wat geeft de klant een slecht gevoel?
- + Wat zijn de belangrijkste moeilijkheden en uitdagingen die je klant tegenkomt?
- + Voor welke risico's is je klant bang?
- + Waar ligt je klant 's nachts wakker van?

Buyer persona

Persoonsniveau

Invuldocument

Naam & functie

Wat zijn kenmerken en eigenschappen van je persona?

Hoe communiceer je met je persona?

Wat zijn de winsten van je persona?

Wat zijn de pijnen van je persona?

