

PIT-PAPER Brand Drivers

1. Inzicht in je eigen klanten.

Inzicht in je eigen klanten. Welk probleem heeft jouw klant? Schrijf voor jezelf op waar jouw klant mee zat, voordat hij/zij bij jou kwam. Groepeer klanten aan de hand van hun probleem.

1. Oefening inzicht in je klanten

Denk terug aan een klant die je op een juiste manier kon helpen. Het liefste zou je nog 10 van dit soort klanten hebben. Herinner je nog waar deze klant mee zat? Laten we de klant "Pietje" noemen. Wat zorgde ervoor dat hij bij jou kwam?

De **situatie** waarin Pietje zit is...

.....
.....
.....

Pietje heeft vooral **behoefte** aan...

.....
.....
.....

Pietje **verlangt** ook wel naar....

.....
.....
.....

Pietje is **gefrustreerd** over.....

.....
.....
.....

Twijfel je over waar je klant precies mee zit? Kruip dan in het hoofd van jouw klant.



Vind je het lastig? In de volgende e-mail krijg je een extra voorbeeld.

