

BEHAVIOURAL MARKETING

Droomaanbod

Wat is Marketing?



Alles wat je doet in je bedrijf om
wederzijds winstgevende relaties
op te bouwen

NOTITIES

Wat hebben we behandeld

Als je snapt hoe mensen keuzes maken en hoe je ze in beweging krijgt wordt klanten aantrekken en producten verkopen een stuk makkelijker!

Het Behavioural Marketing model in 3 stappen:

- ✓ Kies een niche en leer alles wat er te weten is over je potentiële klant
- ✓ Ken je product en verwoord jouw aanbod in 'droomtermen' voor je klant
- ✓ Bouw je klantenmachine volgens het O-A-O-A-O- principe

Wat hebben we behandeld

Een droomaanbod is:

Jouw product of dienst op zo'n manier verpakt en verwoord dat jouw ideale klant denkt: Precies dat is wat ik nodig heb!

Basisregel 1: Klanten komen alleen in actie als ze dat zelf graag willen

Basisregel 2: Klanten kopen géén product of dienst maar een resultaat

Basisregel 3: Klanten kopen niet rationeel maar emotioneel

NOTITIES

Werkboek 1

opdracht 1



Oefening: hoe goed ken jij jouw ideale klant?

Beschrijf de problemen en/of verlangens van jouw ideale klant

ANTWOORD

Werkboek 1

opdracht 2



Oefening. Formuleer je eigen aanbod in 'droomtermen':

1. Verwoord je aanbod in termen van resultaat voor je klant
2. Voeg elementen van emotie toe aan de beschrijving

ANTWOORD

Als je wil dat klanten voor
jou kiezen

Heb je een droomaanbod
nodig!



Systemtwo

Maar als je wil dat klanten
bij jou kopen..

Ben je nog lang niet klaar



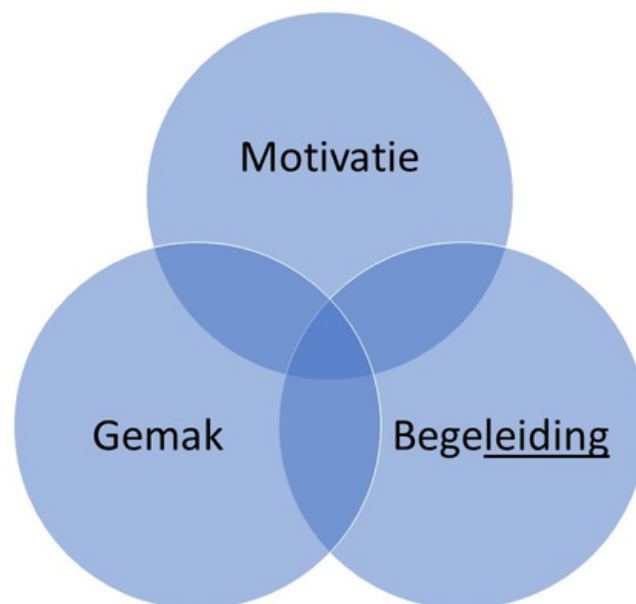
Systemtwo

NOTITIES

Kopen betekent dat de klant in actie komt

Hiervoor zijn 3 elementen
essentieel

Actie =



NOTITIES

Werkboek 1

opdracht 3



Brainstorm met jezelf.

1. Schrijf in 10 minuten zo veel mogelijk dingen op die de motivatie van jouw klanten om bij jou te kopen verhogen
2. Schrijf in 10 minuten zo veel mogelijk dingen op die de motivatie van jouw klanten om bij jou te kopen verlagen

ANTWOORD

Werkboek 1

opdracht 4



Brainstorm met jezelf.

1. Schrijf in 10 minuten zo veel mogelijk dingen op die het makkelijker maken voor een klant om bij jou te kopen
2. Schrijf in 10 minuten zo veel mogelijk dingen op die het moeilijker maken voor een klant om bij jou te kopen

ANTWOORD

Succes met de werkopdrachten en tot ziens bij deel 2 van de minicursus Behavioural Marketing

NOTITIES
