

Module 2: Schets jouw ideale klant

Wie is je doelgroep en tribe? Welke lifestyle hebben ze? Hoe ziet een dag in hun leven eruit? Welke merken vinden ze aantrekkelijk? Wat zijn hun ambities, dromen en struggles? Wat is hun sport/tijdschrift? Wie zijn het, wat drijft ze, wat zoeken ze?

Twee voorbeelden:

- Hoog sensitieve vrouwen die zich in de drukke fase van carrière, kinderen en sociaal leven bevinden en op zoek zijn naar een beetje me-time. Zij willen zich gesteund voelen om af en toe even helemaal tot rust te komen en wat tijd voor zichzelf te claimen.
- Jonge ondernemers tussen de 20-30 jaar die naast een druk sociaal leven en baan ook hun eigen bedrijf proberen te starten maar niet genoeg tijd hebben.

Mijn ideale klant is:

