

VOORBEREIDING

Creative Business Brainstorm

Bestaande uit:  
Jouw verwachting

Jouw doelen

Doelgroep

Productaanbod

Strategie

Jouw verwachting

Waarom heb je voor de Creative Business Brainstorm gekozen? Welk resultaat wil je ermee behalen?

Jouw huidige situatie

1. Met wat voor gevoel doe jij momenteel je werkzaamheden op het gebied van je eigen bedrijf?

2. Hoeveel uur werk je in de week?

3. Wat vind je de leukste onderdelen om uit te voeren binnen je bedrijf?

4. Waar ben je trots op als we kijken naar je bedrijf en jouw rol als ondernemer?

5. Wat zijn punten die nog te verbeteren zijn?

Wat wil je uit dit gesprek halen?

1. Heb je een doel voor de komende maanden?

1. Wat zou je helemaal fantastisch vinden om daarnaast óók te bereiken?

1. Wat wil je juist wel gaan doen, wat nu nog niet lukt/gebeurt?

Jouw doelgroep

1. Is je doelgroep een individu, koppel, groep of organisatie? Zakelijk of particulier?

2. Omschrijf je doelgroep met zoveel mogelijk details. Wanneer je dit nog niet helemaal weet is dit geen probleem, vul het dan in voor zover je het weet. *Ik geef een aantal voorbeeldvragen, vul dit aan met informatie over de doelgroep:*

| In het geval van een organisatie :  - Hoeveel medewerkers?  - Jong en dynamisch, traditioneel of anders?  - Hoe is de bedrijfscultuur?  - Wat voor soort missie/visie hebben ze?    In het geval van particulieren of zzp’ers:  - Leeftijd en geslacht?  - Samenwonend, getrouwd, kinderen?  - Baan, hoeveel uur?  - Overtuigingen/eigenschappen? |  |
| --- | --- |

3. Tegen welke problemen loopt jouw ideale klant aan wat zijn zijn/haar wensen of verlangens?

Beschrijf dit vooral zo uitgebreid mogelijk en probeer je echt in te leven in jouw doelgroep.

| Problemen / pijnpunten | Wensen / verlangens |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  | . |
|  |  |
|  |  |

4. Welke vragen/onduidelijkheden heb je wat doelgroep betreft?

Jouw aanbod

Nu we de pijnpunten en verlangens verzameld hebben kunnen we kijken naar het resultaat dat jij met jouw product biedt. Welk product bied je aan?

1. Naar welk resultaat verlangt je doelgroep?

2. Wat is het product dat je aanbiedt? En wat is het verdienmodel hiervan?

3. Welke prijs vraag je voor dit product?

4. Hoeveel tijd ben jij zelf aan een klant kwijt wanneer er een aankoop wordt gedaan?

5. Is er nog iets anders dat ik moet weten over jouw aanbod?

Jouw huidige strategie

1. Wat zet je op dit moment al in qua online marketing?

2. Waar haal je op dit moment voor jouw gevoel het meeste resultaat uit, op het gebied van online marketing?

3. Op welk vlak van online marketing kan voor jouw gevoel de meeste verbetering plaatsvinden?

4. Welke strategieën/acties hebben voor jouw gevoel de meeste prioriteit?

5. Welke vragen/onduidelijkheden heb je wat strategie betreft?

Wil je verder nog iets delen?