

**Het aantrekken en behouden van je klanten is essentieel voor de groei en de continuïteit van je bedrijf. Je bereikt dit o.a. door met de juiste boodschap op het juiste moment de klant aan te spreken. Voorwaarde is dat je duidelijk voor ogen hebt waarom een klant voor jouw product of dienst zou kiezen en deze voordelen helder communiceert.**

## CHECKLIST UITBREIDEN EN BEHOUDEN VAN JE KLANTENKRING

	<p><b>Weet je wie jouw doelgroep is en waar je doelgroep echt op zit te wachten ? -</b>          Welk probleem van de klant los je op?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Waar wordt je klant blij van?</li> <li>- Waar zou je klant behoefte aan kunnen hebben?</li> </ul>
	<p><b>Heb je een goed beeld van wat er zich in de markt afspeelt? -</b>          Volg je wat er zich in de markt allemaal afspeelt?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Houd je je bezig met trends en ontwikkelingen?</li> <li>- Welke bedreigingen doen zich voor?</li> </ul>
	<p><b>Weet je wie jouw belangrijkste concurrenten zijn? -</b>          Wie zijn ze?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wat doen zij beter of juist minder goed dan jij?</li> <li>- Hoe verhoudt zich de prijs/kwaliteitsrelatie t.o.v. jouw aanbod?</li> </ul>
	<p><b>Heb je een duidelijk beeld van jouw onderscheidend vermogen? -</b>          Wat doe je anders of beter dan je concurrenten?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zijn jouw unieke voordelen (USP's) herkenbaar en van waarde voor jouw klant?</li> <li>- Is jouw merkblofte helder?</li> </ul>
	<p><b>Is jouw merkblofte consistent doorgevoerd?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Is iedereen binnen het bedrijf hiervan op de hoogte?</li> <li>- Is de merkblofte terug te vinden in het hele bedrijf en verkoopproces?</li> </ul>
	<p><b>Bereik je jouw klanten met de juiste boodschap?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trek je voldoende de aandacht van je doelgroep?</li> <li>- Maak je duidelijk waarom een klant jouw product of dienst zou moeten kopen?</li> <li>- Gebruik je de juiste media, zowel off- als online?</li> </ul>
	<p><b>Besteed je voldoende tijd aan ontwikkeling en vernieuwing?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wanneer heb je voor het laatst je product of dienst een update gegeven?</li> <li>- Hoe ga je om met klachten en op-of aanmerkingen van klanten en je team?</li> <li>- Ben je niet alleen bezig met vandaag, maar ook met morgen?</li> </ul>

Wil je n.a.v. deze checklist bespreken hoe onderscheidend jouw bedrijf is of kan worden? Stuur ons dan even het [contactformulier](#), of mail ons naar [info@ondernemenplus.nl](mailto:info@ondernemenplus.nl).