



Doelgroep checklist

Hoe bepaal ik mijn doelgroep?

Luna Webdesigner

www.lunawebdesigner.nl



LUNA
WEBDESIGNER

DOELGROEP CHECKLIST

Hoe bepaal ik mijn doelgroep?

Wil je de juiste klanten aantrekken? Het bepalen van je doelgroep is de eerste en belangrijkste stap in een succesvolle marketingstrategie. Zonder een duidelijke doelgroep verspil je tijd, geld en energie aan mensen die niet geïnteresseerd zijn in wat je aanbiedt. Gebruik deze checklist om jouw doelgroep helder in kaart te brengen en je marketing effectiever te maken.

Tip: Lees mijn artikel “Hoe bepaal ik mijn doelgroep?” voordat je begint. www.lunawebdesigner.nl//hoe-bepaal-je-doelgroep

Met deze vragen kun je een helder beeld van je doelgroep maken. Zo kun je jouw marketingstrategie gericht inzetten. Klaar om jouw ideale klant aan te trekken? Zet de inzichten die je krijgt uit deze vragen om in actie en optimaliseer je marketing aanpak.

1

Omschrijf je product of dienst.

LUNA
WEBDESIGNER

2

Welk probleem lost jouw product of dienst op?

3

Wat maakt jouw aanbod uniek ten opzichte van concurrenten?

3

Wie zijn je grootste concurrenten en hoe positioneren zij zich?

5

Welke klachten of gemiste kansen zie je bij concurrenten?

6

Waar liggen kansen in de markt die nog niet volledig benut worden?

7

Zijn er trends of ontwikkelingen in jouw branche die invloed kunnen hebben op je doelgroep?

8

Hoe onderscheid jij jezelf van de concurrentie?

LUNA
WEBDESIGNER

9

Wie heeft het meeste baat bij jouw product of dienst?

10

Wat zijn de belangrijkste kenmerken van deze persoon? (Bijv. leeftijd, geslacht, beroep, levensfase)

11

In welke sector of niche bevindt jouw ideale klant zich?

12

Welke gemeenschappelijke interesses, waarden of overtuigingen hebben ze?

13

Welke pijnpunten of uitdagingen ervaren deze mensen?

14

Wat kan hen motiveren om actie te ondernemen?

15

Wat weerhoudt hen ervan om een oplossing te zoeken?

16

Hoe ziet hun ideale oplossing eruit?

17

Onderzoek waar je doelgroep zich bevindt:

- Op welke sociale media platforms zijn ze actief? (Bijv. Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube)
- Welke websites of blogs bezoeken ze regelmatig?
- Welke tijdschriften, boeken of nieuwsbronnen gebruiken ze?
- Zijn ze lid van bepaalde communities of netwerken?
- Welke evenementen, seminars of conferenties bezoeken ze?
- Welke influencers of experts volgen ze binnen hun interessegebied?

18

Welke factoren beïnvloeden hun beslissing? (Bijv. prijs, reviews, garantie, aanbevelingen)

19

Hoeveel zijn ze bereid te investeren in een oplossing?

WEBDESIGNER

20

Wat zijn hun grootste twijfels voordat ze een afspraak maken?

21

Wat zou hen over de streep trekken om met jou in zee te gaan?

22

Heb je gesproken met bestaande klanten om je doelgroep beter te begrijpen? Wat merkte je op?

23

Welke boodschap of communicatievorm werkt het beste voor jouw doelgroep? Hoe communiceren ze?