



Bepaal je ideale klantprofiel

Je moet je ideale klantprofiel gaan bepalen, maar dat kun je niet alleen. Verzamel daarom je sales, marketing en customer success teams. Wat zou de ideale klant extra succesvol maken, met de beschikking tot jouw producten en/of diensten?

Deel 1: Benoem de accounts

Maak samen een lijst met bestaande klanten die uitzonderlijk succesvol zijn geworden dankzij jouw oplossingen.

Welke bedrijven zou je het allerliefst willen toevoegen aan jouw klantprofiel?



Bepaal je ideale klantprofiel

Deel 2: Eigenschappen van jouw ideale klant

Kijk naar de lijst die je zojuist hebt ingevuld met je collega's. Welke eigenschappen komen overeen, wat hen zo sterk maakt?

Industrieën	
Omvang	Geografische kenmerken
Budget	Jaarlijkse omzetcijfers

Andere overwegingsfactoren

- Technologie die ze toepassen
- Aantal medewerkers per specifieke afdeling
- Omvang van klantenbestand
- Volwassenheid van technologische toepassingen

Notities
