

# Hoe vind ik mijn klanten?

## 10 tips om je zichtbaarheid te vergroten

Om klanten te krijgen moet je zichtbaar zijn met je bedrijf.

Ik geloof dat je dit moet doen op een manier die bij jou en je bedrijf past. Wees origineel en doe wat jij leuk vindt en niet wat anderen zeggen dat je MOET doen. Het zit grotendeels in je communicatie richting jouw ideale klant.

Met onderstaande tips kun je aan de slag met jouw verhaal en jouw manier om zichtbaar te zijn.

### Tip 1: Wat doe je?

Zorg dat je duidelijk kunt vertellen wat je precies doet. Helder, simpel en voor iedereen te begrijpen. Dus zonder vaktaal en het liefst ook wat het resultaat is voor de klant. Een kort en krachtig verhaal waarin je vertelt wat jouw dienst of product inhoudt.

### Tip 2: Wie is je klant?

Vaak hebben we het over de doelgroep. Een abstract begrip. Probeer je ideale klant te omschrijven. Waar woont hij of zij, welke leeftijd, welke opleiding, welke hobby's? Waar loopt hij of zij tegenaan in het dagelijks leven. Denk aan je doelgroep alsof het een persoon is die je gaat aanspreken.

### Tip 3: Waarom moet de klant speciaal bij jou zijn?

Dit is de basis van je bedrijf, je Merkwaarden. Bedenk waarom de klant bij speciaal jou moet zijn en niet bij een ander die doet wat jij ook doet. Dit zit niet in wát je verkoopt, maar hoe je met je klanten omgaat, je werkwijze en vooral door jou als persoon.

### Tip 4: Zorg voor een goed en duidelijk verhaal

Een kort en krachtig verhaal over jou en je bedrijf straalt zelfvertrouwen uit. In dit verhaal zitten je Merkwaarden, je dienst of product en voor wie je werkt. Dit is de je 'elevatorpitch' en kun je gebruiken op je website, op social media en in je gesprekken.

### Tip 5: Waar vind je je klant online en offline?

Als je weet wie je klant is, zoek dan uit waar je je klant kunt ontmoeten of vinden. Dit kan zijn online (forums, op vakgebied-pagina's, Facebook etc.) of gewoon offline (netwerkbijeenkomsten, beurzen of op een sportclub). Zorg dat jij hier ook bent!



### **Tip 6: Praat en denk vanuit de klant!**

Vertel wat je klant wil horen! Maak niet de fout om alleen te vertellen vanuit je eigen perspectief om vervolgens te verwachten dat de klant zelf denkt dat het iets voor hem of haar is. Spreek de taal van je klant. Vooral op je website is dit van groot belang.

### **Tip 7: Leer veel mensen kennen**

Iedere ondernemer heeft een netwerk nodig. Ga naar netwerkbijeenkomsten of beurzen om mensen te ontmoeten. Je hoeft jezelf daar niet te verkopen, het gaat om mensen leren kennen. Maak daarna een vervolgspraak om ze écht te leren kennen, zodat ze in je netwerk komen.

### **Tip 8: Wees een expert!**

Deel je kennis met anderen. Zorg dat je up to date bent op je vakgebied. Het is ook sterk om kennis van vakgenoten te delen. Dit kun je doen op social media, maar ook via nieuwsbrieven of je schrijft een blog. Zo ben je zichtbaar en ziet iedereen je als een expert.

### **Tip 9: Zorg voor de gunfactor**

Mensen doen zaken met iemand die ze aardig vinden want verkopen gaat om gunnen. De gunfactor kun je beïnvloeden door gebruik te maken van non-verbale communicatie. Denk hierbij aan de eerste indruk en de manier waarop je een hand. Maar ook op je website kun je de gunfactor krijgen door je klant op de zijn of haar manier aan te spreken en met de juiste 'look and feel'.

### **Tip 10: Wees jezelf!**

Ondernemen en je bedrijf zichtbaar maken is geen trucje! Wees altijd jezelf. De klant prikt feilloos door een toneelstukje heen. Elke ondernemer krijgt de klanten die bij hem of haar passen. Maar dat kan alleen als jij jezelf durft te laten zien.

Ik wens je heel veel succes en mocht je vragen hebben, mail me gerust op [succes@vindjeklant.nl](mailto:succes@vindjeklant.nl)

