

## Mijn doelgroep: Wie is mijn klant?

**Kan je je klant typeren met een ego-label?**

<b>Vak</b>	<b>Religie</b>	<b>Hobby</b>
Ondernemer	Joods	Yogi
Kok	Katholiek	Sporter
Entrepreneur	Spiritueel	Hardloper
Zakenvrouw	Atheïst	Danser
Atleet	Boeddhist	Skiër
Coach	...	Doe-het-zelver
Therapeut	<b>Relatie</b>	Tuinierder
Dokter	Moeder	...
Leraar/onderwijzer	Oma	<b>Bezit</b>
Loodgieter	Single	Huiseigenaar
Student	Stel	Hondenbaas
...	Getrouwd	Huurder
<b>Nationaliteit</b>	Vader	<b>Persoonlijk</b>
Nederlandse	Dochter	Alcoholverslaafde
Belgische	Kind	Roker
Europese	...	Niet-roker
<b>Vervoer</b>	<b>Geslacht</b>	Diabeticus
Fietser	Vrouwelijk/vrouw	...
Autorijders	Mannelijk/man	
Motorrijders	...	

**Mijn ideale klant is:** \_\_\_\_\_

## Schrijf aantrekkelijke titels!

### Magnetische woorden:

De geheimen van	Fouten
Problemen	Mythe
Wat niemand weet...	Nieuw
NU	De .... feiten over
Doorbraak	Eindelijk
De waarheid over	Bescherm
Ontdek	Ben jij ...
Ja!	Houd
Hoe zou jij...	Veilig
Enige	Hoe ...
GRATIS	

**Fout:** Haal meer uit je marketing in de tweedaagse Marketing workshop!

**Goed:** 4 redenen waarom zestig plussers zich onveilig voelen in hun woning en hoe je dit kunt voorkomen (waardoor ze weer rustige nachten kunnen ervaren).

## Templates aanlokkelijke titels!

..... {aantal} fouten die .....{Specifieke doelgroep} maken waardoor ze .....{Specifieke probleem} (eventueel aangevuld met het ultieme voordeel)

..... {aantal} gevaren waar .....{Specifieke doelgroep} aan bloot gesteld worden waardoor ze ..... {Specifieke probleem} (eventueel aangevuld met het ultieme voordeel)

..... {aantal} blunders die ..... {Specifieke doelgroep} maken waar door ze ..... {Specifieke probleem} en hoe deze te voorkomen (eventueel aangevuld met het ultieme voordeel)

De .... {aantal} geheimen die succesvolle.....{Specifieke doelgroep} weten waar door ze voorkomen dat..... {Specifieke probleem} (eventueel aangevuld met het ultieme voordeel)

..... {aantal} mythes die zorgen dat .....{Specifieke doelgroep} ..... {Specifieke probleem} en hen er van weerhouden te..... (eventueel aangevuld met het ultieme voordeel)

De waarheid over ..... {Specifieke probleem} waardoor ..... {Specifieke doelgroep} (eventueel aangevuld met het ultieme voordeel)