

Empathy map

Weet wie je klanten zijn. Vertrek vanuit een Empathymap voor de opmaak van je marketingplan en breng de gedachten, gevoelens en gewoontes van je klanten in kaart. Zo begrijp je ook beter hoe je hen van dienst kunt zijn.



Schrijf je in voor een persoonlijke begeleiding en laat je daarbij van A tot Z coachen via www.unizo.be/begeleidingen

WAT VOELT EN DENKT DE KLANT? <i>Wat telt echt? Welke gedachten houden de klant het meest bezig? Belangrijkste zorgen en aspiraties?</i>	WAT HOORT DE KLANT? <i>Wat zeggen vrienden? Wat zeggen de media? Wat/wie zijn de belangrijkste beïnvloeders?</i>
WAT ZEGT EN DOET DE KLANT? <i>Publieke houding en gedrag tegenover anderen.</i>	WAT ZIET DE KLANT? <i>Omgeving, vrienden, wat de markt biedt.</i>
PIJN <i>Angsten, frustraties, obstakels.</i>	WAARDE <i>Wat wil de klant echt? Wat wil de klant bereiken? Hoe meet de klant succes? Behoeftes, overtuigingen en uitgangspunten (waarden)?</i>

