

Oefening: Wat Heb Je Nodig?

Vaak is het lastig om een specifieke doelgroep te kiezen wegens o.a. angst voor tekort.

Deze oefening maakt het helderder hoeveel geld je eigenlijk nodig hebt en hoeveel klanten je daarvoor dient te bedienen.

Dit zijn de stappen:

1. Maak eens een lijstje met alle kosten die je hebt, zowel professioneel als privé.
2. Bekijk het lijstje nog eens en maak een onderscheid tussen:
 - a. Categorie A: Absoluut noodzakelijke kosten zoals eten, kleding, huur/afbetaling lening, telefoon, Internet,...
 - b. Categorie B: Dingen die redelijk nodig zijn, maar waar je zonder zou kunnen zoals een nieuwe smartphone, abonnementen op bepaalde televisiezenders of magazines.
 - c. Categorie C: Extra's zoals een nieuwe auto of verre reizen.
3. Tel eens op wat de kosten in elke categorie zijn.
4. Schrijf de gemiddelde winst per aankoop per klant op.
5. Kijk nu eens hoeveel klanten je nodig hebt om de kosten voor elke categorie te kunnen dekken.

De meeste mensen die deze oefening doen, trekken als conclusie: "ik heb minder klanten nodig dan ik dacht."

Als dat voor jou ook zo is, dan wordt het nu waarschijnlijk wel gemakkelijker om een specifieke doelgroep te kiezen.

Succes !

Jan