

## 1. Inzicht in je eigen klanten

### Voorbeeldklant John

Om je te helpen met de oefening neem ik je mee met een klant van mij: John.

Hij is directeur bij een bouwbedrijf en heeft in de opstartfase van het bedrijf zelf veel aan marketing gedaan. Ze groeien nu hard en hij merkt dat hij de functies van marketing manager en senior accountmanager niet meer kan combineren. Er is behoefte aan marketing op een professioneler niveau.

#### De situatie waarin John zit:

John heeft als directeur van het bouwbedrijf beperkt tijd en veel te doen. Hij wil op een verantwoorde wijze groeien met zijn bedrijf. Hierbij is het belangrijk dat alles goed blijft lopen en het bedrijf een professionele uitstraling heeft.

#### John heeft vooral behoefte aan:

Een sparringpartner om zijn bedrijf naar een hoger niveau te brengen. Was het een paar jaar geleden nog prima om een zelf geknutselde nieuwsbrief te sturen, nu moet het professioneler, passend bij het niveau van zijn klanten.

#### John verlangt ook wel naar:

Rust. Het idee dat alles geregeld is. Hij wil hij de organisatie van de marketing graag uit handen geven maar mist hij intern iemand die dit voor hem kan doen.

#### John is gefrustreerd over:

Gemiste kansen door interne drukte bij het bedrijf. Door alleen bezig te zijn met de drukte van alledag, blijven potentiële grote kansen en projecten in de toekomst onbenut.

#### De waarden van John zijn:

Eerlijk zakendoen  
Aandacht voor de mens  
Plezier hebben in het werk  
Hard werken



Hopelijk heeft dit je geholpen. Op naar de volgende e-mail: Wat denkt jouw klant?