STOF

ICP-canvas: ons ideaal klantprofiel.

Zes stappen naar een ideaal klantprofiel dat marketing en sales echt gebruiken. Vul het in met directie, marketing en sales samen, op basis van jullie beste klanten van de afgelopen twee jaar.

Voor je begint

Klantlijst met omzet, marge, verkoopduur en behoud (laatste 2 jaar)

Verloren offertes en vertrokken klanten

Datum en betrokkenen

STAP 1

Onze beste klanten

- Criteria: waarde (marge), snelheid, behoud en groei, passend werk, energie
- Top 10 tot 20 klanten, en waarom ze voor ons kozen (in hún woorden)

STAP 2

Het patroon

- Sector of niche, omvang, regio, eigendom
- Hoe is de organisatie ingericht? (marketing, sales, beslissers)

STAP 3

Situatie en triggers

- Welke gebeurtenis maakte dat ze gingen zoeken?
- Waaraan zie je van buiten dat het nu speelt?

STAP 4

Het koopteam

- Wie ervaart het probleem, wie beïnvloedt, wie beslist, wie kan tegenhouden?
- Welke vraag heeft ieder van hen?

STAP 5

Wie níet past

- Signalen dat een organisatie niet past
- Naar wie verwijzen we dan door?

✓

De toets en het gebruik

- [ ] Kunnen marketing en sales het in twee zinnen hetzelfde uitleggen?
- [ ] Vallen er herkenbare organisaties buiten?
- [ ] Kunnen we er morgen 20 concrete organisaties mee noemen?
- [ ] Gebruik: kwalificatie (sales), onderwerpen en kanalen (marketing), accountlijst, kwartaalcheck (directie)

Samen kijken of jullie ICP scherp genoeg is? Plan een gratis Tafelgesprek van 45 minuten: stoftotgroei.nl/tafelgesprek

© STOF tot groei · vrij te gebruiken