

PERSONAL BRANDING IN JE CUSTOMER JOURNEY

Zet jij in op een persoonlijke
klantenbeleving en samenwerking,
van begin tot eind?

vuurmerk.

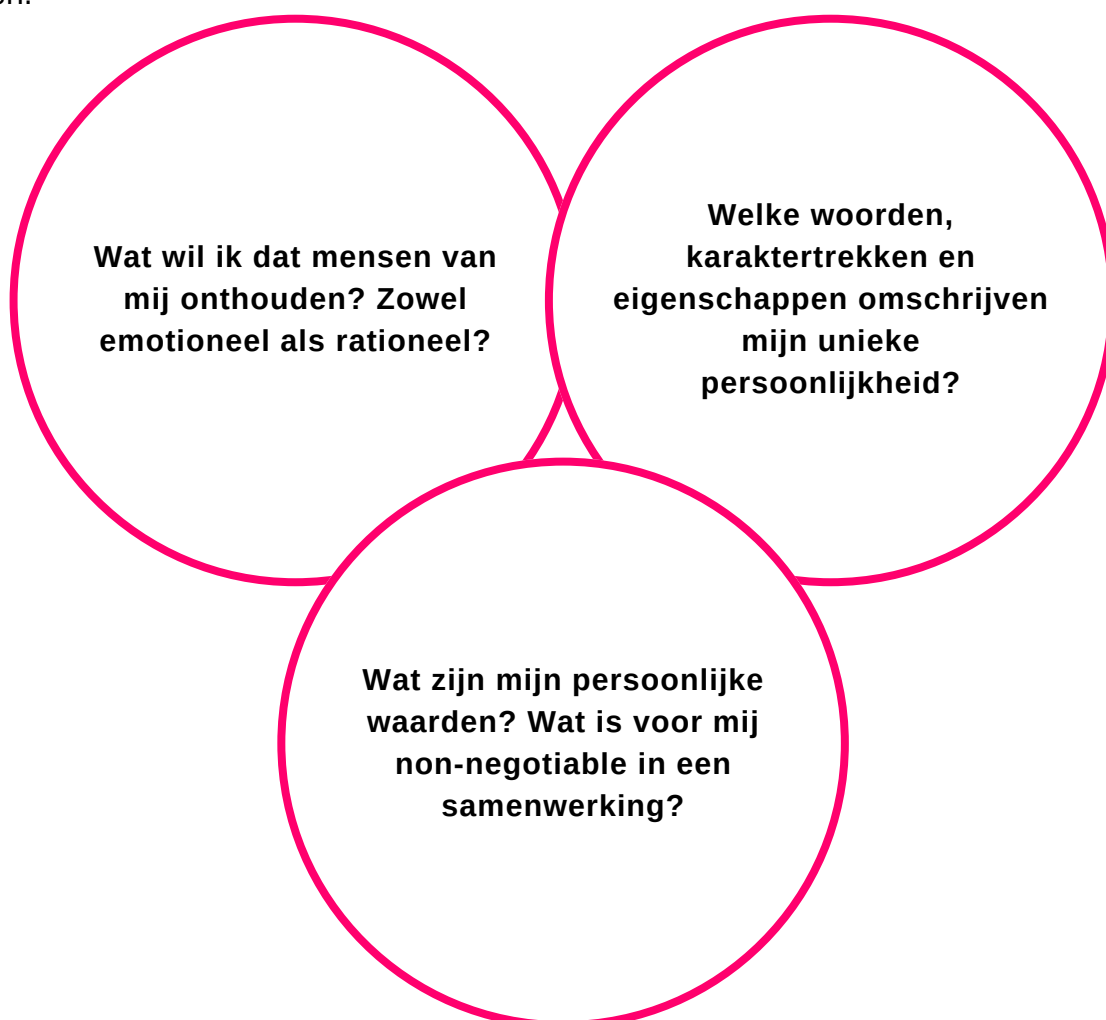
© Phebe D'hondt

PERSONAL BRANDING OM KLANTEN AAN TE TREKKEN ÉN TE BEHOUDEN

Personal branding is meer dan marketing alleen. Veel ondernemers en professionals zetten het in met de focus op meer sales, meer nieuwe klanten. Zodra er een 'ja' valt, lijkt het wel alsof personal branding er voor die specifieke klant niet meer toe doet. Terwijl personal branding in elke fase van de customer journey zijn rol en plaats heeft. [In deze blog](#) krijg je hierover uitleg en inspiratie, en in deze template kan je zelf brainstormen over hoe jij in elke fase van de klantenreis kan inzetten op meer persoonlijkheid, meer menselijkheid - door eenvoudig weg gewoon jezelf te zijn.

FIRST THINGS FIRST, WAT BETEKENT 'PERSOONLIJK' VOOR JOU?

Een persoonlijker aanpak zal er bij mij anders uit zien dan bij jou. Veel heeft te maken met hoe je (gevoelsmatig en objectief) onthouden wil worden en uiteraard, de unieke eigenschappen van jouw persoonlijkheid. Ook je persoonlijke waarden spelen hierin een belangrijke rol. Denk daar hieronder even over na en noteer relevante woorden en ideeën.



JOUW PERSOONLIJKERE CUSTOMER JOURNEY

AWARE

Hoe kan jij jezelf op de radar krijgen bij mensen die nog niet weten dat je bestaat?

ENGAGE

Hoe kan jij een relatie met de potentiële klant opbouwen, zonder al in salesmodus te gaan?

SUBSCRIBE

Hoe zet je de potentiële klant aan tot een actie als eerste stap naar een mogelijke samenwerking?

CONVERT

Hoe doe je het muntje op de juiste kant vallen? Hoe zet je de potentiële klant om naar een effectieve klant?

EXCITE

Hoe hou je het enthousiasme erin?

ASCEND

Hoe verhoog je de omzet per klant?

ADVOCATE

Hoe zet je de klant om in een ambassadeur?

PROMOTE

Hoe kan je je klant actief laten meebouwen aan jouw verhaal en merk?

EN NU?

Een persoonlijkere customer journey begint voor mij met wat meer zelfrelativering. Neem het eens wat minder serieus, en zorg dat je er zélf meer plezier en voldoening aan beleeft. Uiteraard moet je een bepaalde omzet halen, maar als je daar te hard op focust, raakt het persoonlijke aspect vaak te veel op de achtergrond. Wees gewoon jezelf, de rest komt vanzelf.

Je kan uiteraard niet jezelf zijn als je jezelf niet helemaal kent of niet goed weet wat je personal brand is. Voordat je je customer journey persoonlijker kunt aanpakken, dien je dus te weten wie je bent, waar je voor staat en wat jouw sterktes en meerwaarde zijn. Vervolgens is het zaak die elementen in de praktijk in te zetten voor een professioneel en persoonlijk leven dat jou meer voldoening geeft. Aan dat hele plaatje, van begin tot eind en alles ertussenin, kan je op je eigen tempo werken met [mijn personal branding toolbox](#). Neem een kijkje en contacteer me gerust bij vragen.



Veel succes!



Phebe D'hondt

Personal branding inspirator

info@phebedhondt.be

+32 475 87 38 84

www.vuurmerk.be