

Potentiële koper/lead	Bewustwording	Bepalen	Beslissen
Waar denkt de potentiële koper/lead aan en wat is het doel?	<ul style="list-style-type: none"> - Tuin is een rommeltje - Ik heb advies nodig over tuinieren - Ik heb hulp nodig in mijn tuin - Ik heb geen tijd voor mijn tuin, ik wil het door iemand laten doen 	<ul style="list-style-type: none"> - Eenmalig tuin laten snoeien, bewerken, opschonen - Abonnement afsluiten voor tuinwerk - Tuinontwerp laten maken - Tuin opnieuw aanleggen - Advies inwinnen; weet niet wat nodig is 	<ul style="list-style-type: none"> - Begrijpt dat er budget voor moet zijn - Ziet voordeel in van ervaren kracht en tijdsbesparing - Wil snel en makkelijk kunnen bestellen als vertrouwen er is
Wat gaat/moet/wil de potentiële koper/lead doen?	<p>Onderzoeken waar hulp kan vinden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Online - Bij vrienden en kennissen - Advertenties in regionale krant 	De beste optie vinden bij de wensen en budget.	<ul style="list-style-type: none"> - Mailen over eventuele openstaande vragen - Bestelling plaatsen op website - Betalen
Wat onderzoekt de potentiële koper/lead?	Waar lokaal een hovenier zit die kan helpen met probleem	<ul style="list-style-type: none"> - De voordelen en nadelen van verschillende hoveniers op een rij zetten - Prijzen opzoeken - Ervaringen van anderen opzoeken - Bereikbaarheid checken - Nabijheid checken - Hoe is hovenier te vertrouwen? 	<ul style="list-style-type: none"> - Bevestiging van juiste keuze - Past het aanbod bij mijn budget? - Wanneer beginnen? - Krijg ik een factuur? Hoe gaat de betaling?
Hoe voelt de potentiële koper/lead zich?	Geïnteresseerd, nieuwsgierig, onderzoekend	Moet moeite doen om zich te verdiepen in het aanbod van hoveniers en te vergelijken. Realiseert zich dat er geld voor vrijgemaakt moet worden	Zin om te genieten van mooie tuin, maar mogelijk onzeker over keuze en prijs. Gaat werk altijd door, ondanks regen?
Wat is je organisatiedoel t.a.v. de potentiële koper/lead?	<p>Bekendheid genereren en interesse wekken d.m.v. kennis delen, sterke punten benadrukken.</p> <p>SMART: binnen 6 maanden bereiken we 1.000 inwoners van gemeente X met een grote tuin en hebben ze onze naam ten minste 3 keer voorbij zien komen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Begrijpelijk maken welke dienst/product het beste past bij bepaalde behoeftes - Uitleggen welke budgetten er mogelijk zijn - Belang van kennis en spierkracht (snelheid) benadrukken - Kennis over tuinen delen 	<ul style="list-style-type: none"> - Praktische zaken uitleggen - Aanvullende producten/diensten uitleggen en voordelen benadrukken
Hoe bewegen we met de potentiële koper/lead mee?	Kennisdelen op eigen website, marketing campagnes en PR	<ul style="list-style-type: none"> - Vertrouwen bewijzen door eerdere projecten en beoordelingen te delen - Werkwijze helder beschrijven en zo makkelijk. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bevestiging sturen van opdracht met prijs, werkzaamheden en datum/tijd - Altijd contact houden over eventuele wijzigingen aanvang werk
Met welke pet op communiceren we met de potentiële koper/lead?	Marketing & communicatie	Kennisdelen op eigen website, marketing campagnes en PR	Sales, klantenservice