



## HULPVRAGEN BIJ KLANTVOORDELEN

Klantvoordelen gaan over de doelen die je klanten willen behalen, verwachtingen die ze hebben bij een product, of de concrete voordelen die ze zoeken. Op verschillende niveaus, van functioneel tot emotioneel.

**De volgende hulpvragen helpen je bij het bedenken van mogelijke klantvoordelen:**

- 1 Welke besparingen maken je klant blij? Denk aan besparingen in de vorm van tijd, geld, energie.
- 2 Van welke huidige waardeproposities wordt je klant blij? Welke specifieke eigenschappen bezitten zij?
- 3 Hoe maak je het leven van je klant echt makkelijker?
- 4 Waar droomt je klant van? Wat zou hij willen bereiken?
- 5 Welke kwaliteitsniveaus verwacht je klant? Waar zou hij of zij meer van willen hebben, en waar minder?
- 6 Welke positieve sociale gevolgen worden door je klanten begeert? Wat zorgt ervoor dat zij goed voor de dag komen? Wat vergroot hun macht of status?
- 7 Waar is je klant het meest mee geholpen? Zijn ze op zoek naar een goede gebruikerservaring, garanties, specifieke of meerdere eigenschappen?
- 8 Hoe meten je klanten succes en mislukking?
- 9 Wat zou je klant kunnen overtuigen van jouw waardepropositie? Zijn ze op zoek naar lagere kosten, kleinere investeringen, minder risico, of betere kwaliteit?