

LINDA SPAANBROEK

Voorbeeldvragen

Hongerige
Markt
Interviews

GRATIS

bij het boek
'Ondernemershout
bestaat niet'

Gefeliciteerd met de aanschaf van het boek "Ondernemershout bestaat niet" en het downloaden van deze voorbeeldvragen. Super dat je stappen zet om op een makkelijker manier meer klanten en meer omzet te realiseren.

In hoofdstuk 2 van het boek lees je hoe je jouw hongerige markt vindt: die doelgroep waar jij een rendabel bedrijf op bouwt. Zoals je in de hoofdstuk ook hebt geleerd, zijn persoonlijke interviews de beste manier om een beeld te krijgen van wie je doelgroep is, wat ze nodig denken te hebben en hoe zij zelf over hun problemen en de door hen gewenste oplossingen praten. In dit document vind je voorbeeldvragen waarmee je jouw eigen vragenlijst kunt opstellen. Houd er daarbij rekening mee dat je niet perse je vragenlijstje wilt aflopen, maar dat je op zoek bent naar informatie. Daarvoor is het vaak nodig om door te vragen op het antwoord dat je krijgt van de geïnterviewde. Ik geef je daarom bij elke voorbeeldvraag ook een aantal suggesties voor vervolgvragen.



Deze voorbeeldvragen zijn onderdeel van de Masterclass "Het vinden van je hongerige markt" die los verkrijgbaar is op de website én onderdeel is van het Business Building Programma. Wil je diepgaander hulp en advies voor het opbouwen van je bedrijf, neem dan gerust contact op met mijn team via het telefoonnummer of e-mailadres hieronder. We kijken graag met je mee of het volledige Business Building Programma je de steun en inspiratie biedt waardoor je actiestappen in de goede richting blijft zetten!

Veel plezier en succes met je 'hongerige markt interviews'!

Hartelijke groet,



Linda Spaanbroek

www.infomarketeers.nl
contact@infomarketeers.nl
035 - 588 51 49

Voorbeeldvragen 'menselijke' marktonderzoek

Dit zijn voorbeelden van vragen die je kunt stellen tijdens het 'menselijke' marktonderzoek. Kies de vragen die passen, afhankelijk van:

- A. Het feit of je iemand interviewt die als klant bij je is (geweest) of iemand die geen klant is.
- B. De aard van het probleem waar iemand mee worstelt of de uitdagingen die iemand ervaart
- C. De aard van jouw dienstverlening
- D. De duidelijkheid en diepgang van het antwoord dat je in eerste instantie krijgt

Vragen aan niet-klanten	Mogelijke 'doorvragen', afhankelijk van a t/m d
Problemen die ervaren worden	
<input type="checkbox"/> Wat zijn de problemen waar je tegenaan loopt op het gebied van[jouw vakgebied/dienstverlening]?	<input type="checkbox"/> Welke problemen houden je 's nachts wakker? <input type="checkbox"/> Wat zijn je top-frustraties?
Hoe iemand zich wil/zou voelen als het probleem opgelost is	
<input type="checkbox"/> Hoe zou het voelen als je probleem is opgelost?	<input type="checkbox"/> Hoe zou het zijn als dit probleem is opgelost? <input type="checkbox"/> Wat is er dan anders? <input type="checkbox"/> Wat gaat er dan anders? <input type="checkbox"/> Hoe is je relatie met[datgene of diegene waar probleem mee samenhangt – dat kan ook de persoon zelf zijn] dan veranderd?
Oplossing die gezocht wordt	
<input type="checkbox"/> Hoe en waar zoek je naar oplossing(en) voor dit/deze proble(e)m(en)?	<input type="checkbox"/> Hoe zou je me vinden? <input type="checkbox"/> Wat zou je intypen in google als je me zou willen vinden? <input type="checkbox"/> Welke zoekwoorden? <input type="checkbox"/> Wat type je in zijn algemeenheid in in google om een oplossing voor je probleem te vinden
<input type="checkbox"/> Welke hulp heb je nodig om dit probleem op te lossen?	<input type="checkbox"/> Hoe ziet die er precies uit? <input type="checkbox"/> Hoe zou je je voelen als die hulp er is? (Deze vraag uiteraard alleen stellen als je eerder geen

	<p>bevredigend antwoord kreeg op de soortgelijke vraag)</p> <input type="checkbox"/> Wat is er dan veranderd in je leven/werk/organisatie?
<input type="checkbox"/> Voor welke oplossing of welke hulp zou je onmiddellijk betalen?	<input type="checkbox"/> Hoe ziet dat er precies uit? <input type="checkbox"/> Wat verwacht je van die oplossing/hulp? <input type="checkbox"/> Wat verwacht je van de dienstverlener die je dit zou leveren?
<input type="checkbox"/> En hoe zou je willen dat die oplossing wordt aangeboden?	<input type="checkbox"/> Geef eventueel voorbeelden, passend bij jouw dienstverlening, zoals: persoonlijke coaching, 'done for you', op locatie, geschreven, telefonisch, op CD/MP3/Video, workshop, training, etc.
<p>Daadwerkelijk kopen</p>	
<input type="checkbox"/> Als ik het exacte product of de exacte dienst zou hebben waar je naar zoekt, wat zou ik moeten zeggen om ervoor te zorgen te zorgen dat je nu direct koopt?	<input type="checkbox"/> Wat zou ik beslist NIET moeten zeggen? <input type="checkbox"/> Hoe ziet jouw exacte oplossing er dan uit? (deze vraag natuurlijk alleen stellen als je eerder niet al een goed antwoordt op een soortgelijke vraag hebt gekregen)
<input type="checkbox"/> Waarom zou je er voor kiezen met mij te werken?	<input type="checkbox"/> Wat maakt dat dit je afschrikt/weerhoudt?
<input type="checkbox"/> Wat zou je weerhouden om met mij in zee te gaan?	

Vragen aan klanten	Mogelijke 'doorvragen', afhankelijk van a t/m d
Problemen die ervaren worden	
<input type="checkbox"/> Wat zijn de problemen waar je tegenaan liep op het gebied van[jouw vakgebied/dienstverlening]?	<input type="checkbox"/> Hoe omschreef je de problemen die je 's nachts wakker hielden? <input type="checkbox"/> Wat waren je top-frustraties? <input type="checkbox"/> Waar klaagde je over tegen anderen?
Hoe iemand zich wil/zou voelen als het probleem opgelost is	
<input type="checkbox"/> Hoe voelde je je toen het probleem was opgelost?	<input type="checkbox"/> Wat is er toen anders? <input type="checkbox"/> Wat ging er toen anders? <input type="checkbox"/> Hoe is je relatie met[datgene of diegene waar probleem mee samenhangt – dat kan ook de persoon zelf zijn] veranderd?
Oplossing die gezocht werd	
<input type="checkbox"/> Hoe en waar zocht je naar oplossing(en) voordat je mij vond?	<input type="checkbox"/> Wat zou je intypen in Google als je me zou willen vinden? <input type="checkbox"/> Welke zoekwoorden? <input type="checkbox"/> Wat zou je in zijn algemeenheid intypen in Google om een oplossing voor je probleem te vinden?
<input type="checkbox"/> Welke hulp dacht je nodig te hebben om dit probleem op te lossen?	<input type="checkbox"/> Hoe zag dat er in jouw gedachten precies uit? <input type="checkbox"/> Hoe voelde je toen je mijn hulp had gevonden? (Deze vraag uiteraard alleen stellen als je eerder geen bevredigend antwoord kreeg op de soortgelijke vraag) <input type="checkbox"/> Hoe dacht je dat je leven/werk/organisatie zou veranderen
<input type="checkbox"/> Heb je suggesties voor verbetering van mijn dienstverlening?	<input type="checkbox"/> Hoe ziet dat er precies uit? (Let op! Ga hier niet in discussie maar ontvang de feedback!)
<input type="checkbox"/> Hoe zou het bij je passen (of: bij je gepast hebben) als ik mijn dienstverlening anders zou hebben aangeboden?	<input type="checkbox"/> Geef eventueel voorbeelden, passend bij jouw dienstverlening, zoals: persoonlijke coaching, 'done for you', op locatie, geschreven, telefonisch, op CD/MP3/Video, workshop, training, via Skype, etc

<input type="checkbox"/> Zijn er nog zaken die niet opgelost zijn en waar je alsnog aan zou willen werken?	<input type="checkbox"/> Wat kan ik in dit kader voor je betekenen? (Let op! Hier zit een kans om verder met deze klant aan de slag te gaan ;-))
Daadwerkelijk kopen (indien klant)	
<input type="checkbox"/> Waarom heb je ervoor gekozen met mij te werken?	<input type="checkbox"/> Wat gaf de doorslag? <input type="checkbox"/> Wat waren je twijfels voordat je de beslissing nam?