

# KICK op meer Klanten



**Word gevonden  
met de  
KICK-methode**

**Daisy Goddijn**

**eBOOKPOINT**

# **KICK op meer klanten**

Word gevonden met de KICK-methode

Daisy Goddijn

**eBookPoint**



KICK op meer klanten

© oktober 2011- Daisy Goddijn, eBookPoint

Versie 1.1

Daisy Goddijn

eBookPoint

[www.ebookpoint.nl](http://www.ebookpoint.nl)

[info@ebookpoint.nl](mailto:info@ebookpoint.nl)

## **BELANGRIJKE NOOT VOOR DE LEZER**

Als je dit eBook waardevol vindt dan kun je een ander verwijzen naar de website van eBookPoint, maar deel geen gratis kopieën uit. Er berust copyright op deze tekst. Het eBook kan worden aangeschaft in de eBookShop van [www.ebookpoint.nl](http://www.ebookpoint.nl). Je kunt daar de laatste versie aanschaffen.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op een andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

## **DISCLAIMER**

Bij het samenstellen van dit eBook is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie. Alles wat ik je vertel, zijn tips op basis van eigen ervaringen. eBookPoint is niet aansprakelijk voor eventuele onvolkomenheden of gevolgen die voortvloeien uit de toepassing van de methode uit dit eBook.



<b>INHOUDSOPGAVE</b> .....	4
<b>VOORWOORD</b> .....	5
<b>INLEIDING</b> .....	6
<b>1. De KICK-methode</b> .....	7
1a. Waarom deze methode? .....	7
1b. Wat is de KICK-methode? .....	8
1c. Hoe werkt het? .....	9
<b>2. Kies je niche</b> .....	11
2a. Wat is een niche en waarom is het belangrijk? .....	11
2b. De criteria voor een goede niche .....	14
2c. Online marktonderzoek .....	16
2d. Tools & tips .....	17
<b>3. Identificeer je doelgroep</b> .....	18
3a. Waarom het identificeren belangrijk is .....	18
3b. Wie is MIK? .....	20
3c. Waar is MIK te vinden? .....	20
3d. Tools & tips .....	22
<b>4. Controleer waar de behoefte ligt</b> .....	23
4a. Waarom jij wilt weten waar de behoefte ligt .....	23
4b. Breng de behoefte in kaart .....	24
4c. Tools & tips .....	25
4d. Bepaal je onderwerp .....	26
<b>5. Klanten benaderen en gevonden worden</b> .....	27
5a. Hoe je het niet moet doen .....	27
5b. Hoe je het slim kunt doen .....	28
5c. Klanten benaderen .....	28
5d. Gevonden worden .....	29
5e. Tools & tips .....	30
<b>NAWOORD</b> .....	31

# VOORWOORD



Mijn naam is Daisy Goddijn. In mijn rol als eBookuitgever zie ik dat veel eBooks op de markt verschijnen zonder dat er goed over na is gedacht voor wie, waarover en waarom ze zijn geschreven. Met als gevolg dat de verkoop van dergelijke eBooks achter blijft. Het staat natuurlijk leuk op je website, zo'n eBook, maar wat voor effect heeft het nou werkelijk?

Ik ben eens goed gaan nadenken hoe dit anders kan. Hoe kun je er voor zorgen dat je gevonden wordt en hierdoor meer kanten krijgt? Hiervoor heb ik veel onderzoek gedaan. Ik heb verschillende theorieën vergeleken en aan elkaar gekoppeld. Het resultaat hiervan is de KICK-methode. Een toepasbare methode die niet alleen gebruikt kan worden bij het schrijven van een eBook maar ook bij het lanceren van een nieuw product of nieuwe dienst. Multifunctioneel dus.

Na het lezen van dit eBook ben je in staat om in korte tijd een systeem voor jezelf te bouwen waardoor klanten jou gaan vinden, in plaats van andersom. Vergeet niet het werkboek te gebruiken die je als bonus bij dit eBook hebt gekregen. Het praktische overzicht zal je houvast en overzicht bieden tijdens het uitvoeren van de stappen van de KICK-methode.

Heel veel plezier met het lezen van dit eBook en succes met het toepassen van de KICK-methode.

Hartelijke groet,  
Daisy Goddijn

# INLEIDING



Een heldere methode die ervoor zorgt dat meer mensen jou vinden op internet en jouw klant worden, dat is de KICK-methode. Is het een wondermiddel? Of een fabeltje? Nee, de KICK-methode is een eenvoudig toe te passen werkwijze die je zal helpen bij het succesvol lanceren van je eBook, product of dienst. Ik richt me in dit eBook op het schrijven en lanceren van een eBook.

Hoofdstuk 1 start met de uitleg van de KICK-methode: wat houdt het precies in, waarom is de methode bedacht en hoe werkt het?

In hoofdstuk 2 ga ik in op de eerste stap van de methode: "Kies je niche". Ik leg uit waarom het belangrijk is om een niche te kiezen, hoe je dat kunt doen en wat de criteria zijn voor een goede niche.

Hoofdstuk 3 gaat dieper in op stap 2 van de methode: Identificeer je doelgroep. Waarom is dit belangrijk en hoe doe je dit? Het wordt uitgebreid besproken in dit hoofdstuk. We gaan ook een omschrijving maken van jouw Meest Ideale Klant.

Het volgende hoofdstuk, hoofdstuk 4, behandelt stap 3: Controleer waar de behoefte ligt. Waarom en hoe je de behoefte van jouw klant in kaart brengt, komt uiteraard aan de orde. Daarna gaan we jouw onderwerp bepalen.

De laatste stap van de KICK-methode, Klanten benaderen en door hen op internet gevonden worden, komt aan de orde in hoofdstuk 5. Ik geef in dit hoofdstuk tips over hoe je het niet moet doen en hoe je het juist slim kunt aanpakken.

Bij elke stap krijg je praktische tools en tips aangereikt die je direct kunt toepassen.

## 1. De KICK-methode



*Ben jij klaar om op internet eindelijk gevonden te worden en meer klanten te helpen? In dit hoofdstuk leg ik je uitgebreid uit hoe je hiervoor de KICK-methode kunt inzetten en hoe het werkt.*

### 1a. Waarom deze methode?

Herken je dit? Je hebt een geweldig idee voor een eBook, je bent ervan overtuigd dat er vraag naar is, je gaat het schrijven en zet het vol vertrouwen in de markt. Maar dan blijkt dat er helemaal niet zo veel vraag naar is als je dacht. De verkopen vallen tegen. Komt het doordat je eBook of product of dienst niet gevonden wordt via Google? Of doordat jouw doelgroep eigenlijk helemaal niet zit te wachten op jouw idee? Of, erger nog, beiden....

Schrijf je een eBook voor een hele grote groep mensen om maar zoveel mogelijk mensen te bereiken? Hoeveel mensen gaan zich dan aangesproken voelen door de verkoopargumenten die jij gebruikt? Van hoeveel mensen weet jij waar ze werkelijk behoefte aan hebben? Als je bewust voor een niche kiest, wordt je sneller gevonden en kun jij je doelgroep zelf ook makkelijker vinden. De KICK-methode helpt je om op een snelle manier de juiste niche

voor jouw eBook te vinden.

Heb jij een supergoed eBook geschreven maar sluit het niet aan op de wensen van jouw doelgroep? Dan zul je de grootste moeite hebben om het binnen jouw doelgroep te verkopen. Veel slimmer is het om eerst de behoeften van de klant te bepalen en een oplossing voor hun probleem (=behoefte) te presenteren in je eBook. De KICK-methode helpt je met het bepalen van de belangrijkste behoefte van je klanten.



Je kunt nog zo'n mooi eBook maken dat exact op het lijf van jouw doelgroep is geschreven, als jij op internet niet gevonden wordt, blijf je afhankelijk van de grootte van jouw bestaande netwerk. Uiteraard kun je jouw netwerk benaderen, dat moet je altijd doen. Maar jouw bereik wordt vele malen groter als je ook gevonden wordt via Google. Om dat te bereiken, kun je de KICK-methode gebruiken.

Dit zijn de drie belangrijkste redenen om de KICK-methode te gaan toepassen. Het zal je helpen bij het kiezen van je niche, het omschrijven van jouw doelgroep en de behoeften die jouw klanten hebben met als resultaat dat je op internet veel beter gevonden wordt en meer klanten zult krijgen.

## **1b. Wat is de KICK-methode?**

De KICK-methode is een praktisch toepasbare methode die je kunt inzetten bij het schrijven van een eBook of bij het lanceren van een nieuw product of nieuwe dienst. Vooral bij een online dienst is



de KICK-methode goed toepasbaar. Voor het gemak ga ik er in de rest van dit eBook vanuit dat jij de KICK-methode gaat gebruiken voor het schrijven van een eBook.

De methode moet ingezet worden aan het begin van het traject, dus voordat je begint met het schrijven van je eBook.

De KICK-methode bestaat uit de volgende vier stappen:

1. **K**ies je niche
2. **I**dentificeer je doelgroep
3. **C**ontroleer waar de behoefte ligt
4. **K**lanten benaderen en vindbaar zijn op internet

Elke stap is een belangrijk element uit de methode. De stappen moeten in deze volgorde worden uitgevoerd. Pas je de stappen in een andere volgorde toe, dan is de kans groot dat je niet het gewenste resultaat behaalt.

## **1c. Hoe werkt het?**

De KICK-methode kun je heel eenvoudig toepassen. Als je de onderdelen per stap volgt, kom je automatisch bij stap 4, de stap waarbij jij klanten gaat benaderen en door hen vanzelf gevonden wordt.

Hoe gaat het in zijn werk? We beginnen met het kiezen van een niche voor jouw eBook. Jij gaat een doelgroep kiezen die het meest gebaat is bij het lezen van jouw eBook. Richt je op een zo klein

mogelijke groep.

Daarna ga je jouw doelgroep zo gedetailleerd mogelijk omschrijven. Wat is exact jouw doelgroep en waar is deze te vinden? Het is belangrijk om hier voldoende tijd aan te besteden zodat je straks je eBook op de juiste manier en plek kunt lanceren.



De volgende stap is het onderzoeken van de behoefte van jouw doelgroep. Als jij weet waar jouw doelgroep behoefte aan heeft, dan kun je daarop inspelen met jouw eBook. Zorg ervoor dat jij een oplossing voor het probleem van jouw doelgroep hebt en schrijf daar je eBook over.

Tot slot ga je in de laatste stap de klanten benaderen met jouw eBook. Als je dit op de juiste manier doet, zullen ze eerder geneigd zijn om jouw eBook aan te schaffen. En omdat jij stap 1 tot en met 3 hebt uitgevoerd en dus inspeelt op de problemen van jouw doelgroep, ben je bovendien veel beter vindbaar via Google.

In de volgende hoofdstukken ga ik uitgebreid in op elk van de stappen. Bij elke stap krijg je een stappenplan aangereikt dat je kunt toepassen op je eigen situatie. Hiervoor kun je het werkboek voor de KICK-methode gebruiken. Het is gemakkelijker dan je wellicht denkt.

---

*Dit is een gratis uitgave van het eBook "KICK op meer klanten", speciaal voor abonnees op de nieuwsbrief van eBookPoint.*

*Wil je het gehele eBook lezen?*

*Ga dan naar [www.kickopmeerklanten.nl](http://www.kickopmeerklanten.nl) om het eBook te bestellen.*