



ICP-minisjabloon

Bepaal je ideale klant in 7 stappen



WAT IS EEN ICP (SIMPEL UITGELEGD)

Je ICP (Ideal Customer Profile) is het type klant waarvoor jij de meeste kans hebt op:



Een snelle “fit ” (jij kan dit echt goed oplossen).



Een vlotte verkoop (ze snappen de waarde , hebben beslissingsruimte).



Een goede samenwerking
realistische verwachtingen).



En herhaalbare resultaten
(casewaardig, rendabel).

Belangrijk: een ICP is geen ‘iedereen die interesse toont’. Het is een filter. Hoe scherper je filtert, hoe minder tijdverlies.

ICP IN 7 REGELS (INVULBAAR, MET UITLEG)

Vul dit in en je weet meteen wie je benadert, en vooral wie niet

1. Sectoren (top 3)

Sector 1: _____

Sector 2: _____

Sector 3: _____

Hoe kies je dit? Kies sectoren waar je al ervaring hebt, of waar je aanbod het snelst effect heeft voorbeeld: bouw, horeca, B2B services.

2. Bedrijfsgrootte (team of omzet)

Teamgrootte: (1-10)/(11-50)/(51-200)/ (200+) _____

Eventueel omzetrage (€... -€...) _____

Waarom dit helpt: je aanbod past niet op elke fase binnen een bedrijf. Een bedrijf met 1 werknemer heeft vaak andere noden budget en snelheid dan een team van 25 werknemers.

3. Regio

Regio's waar je actief wil zijn: (BE), (NL), (Limburg), (provincies/steden)

Tip: zet er ook in wat je expliciet niet doet (bv: alleen lokaal, geen internationale trajecten).

4. Functies (targets, met rol in aankoop)

Beslisser: _____

(bv: Zaakvoerder/Founder/CEO)

Beïnvloeder: _____

(bv: Marketing Manager/ sales lead)

Gebruiker: _____

(bv: Content creator/ performance marketeer)

Tip voor beginners: richt je communicatie tot de beslisser, maar geef bewijs en details voor de beïnvloeder.

5. Trigger (waarom nu)

Welke concrete aanleiding zorgt dat ze vandaag sneller "ja" zeggen?

- ☐ Nieuwe website of rebranding.
- ☐ Advertenties actief, maar weinig resultaat.
- ☐ Nieuwe vestiging, groei, nieuw aanbod.
- ☐ Nieuwe hire in marketing/sales.
- ☐ Seizoenspiek komt eraan.

Regel: zonder trigger wordt het "ooit eens".

6. Pijnpunt (wat frustreert hen echt)

Kies 1 primaire pijn en maximaal 2 secundaire.

Primair: _____

Secundair: _____

Tip: schrijf dit in de woorden van je klant (hoe ze het zelf zouden zeggen).

7. Gewenste uitkomst (wat moet er veranderen)

Maak het concreet meetbaar.

X aanvragen per maand: _____

CPL onder €...: _____

Meer demo's, beter gekwalificeerde leads: _____

Meer omzet uit bestaande klanten: _____

Extra check: Is dit iets dat jij binnen 30 tot 90 dagen al kan beïnvloeden? Dan zit je goed.