**Proficiat. De eerste stap naar betere klanten is gezet. Vertel me alles door de groene tekst te vervangen door jouw eigen antwoorden.**

Wie ben jij en wat doet jouw bedrijf?

Ik ben een bakker en ik bak brood. Nu ja, ik ben een moderne bakker met een webshop en zo.

Wie zijn jouw belangrijkste concurrenten?

Die verdomde supermarkten.

Waarom zouden klanten voor jou moeten kiezen en niet voor concurrenten?

Ik heb een keigezellig tearoom aan mijn zaak en ik maak geschenkmanden op bestelling met verse broodproducten.

Beschrijf jouw doelgroep?

Levensgenieters. Mensen die kwaliteit persoonlijke service waarderen.

Wat moet er geschreven worden? Blog, brochure, radiospot, advertentie, direct mail,…

Ik wil een blog starten. Ik heb iets gehoord over een blogabonnement. Hoe zit dat?

Wat wil je met deze communicatie bereiken? Nieuw publiek bereiken, naamsbekendheid vergroten, nieuwe dienst of product lanceren, mensen naar jouw website lokken,…

Mensen naar mijn website lokken. En ook mijn nieuwe geschenkmanden verkopen via mijn webshop.

Zijn er nog andere dingen die je kwijt wil?

Ik wil mijn geschenkmanden kwijtraken. Misschien ook belangrijk om te weten is dat ik naast bakker ook chocolatier ben.

Wat is de deadline?

Gisteren.

Hoe kan ik jou bereiken? Telefoon, Linkedin, mail,…

Ik heb een super makkelijk telefoonnummer: 0456/ 12 34 56  
Liefst bellen na 13u00

Mail het bovenstaande document ingevuld naar [Mike@copylogie.be](mailto:Mike@copylogie.be)

Ik ga mijn uiterste best doen om op korte termijn met jou contact op te nemen. Dan bespreken we de details.  
Tot binnenkort.

Mike Van Moorter