

Crush jouw **BRAND** story

WERKBOEK



Voorwoord

Dit werkboek hoort bij de derde aflevering van de Soulful Ondernemen podcast: "Waarom jij ook aan storytelling moet doen". Deze aflevering kan je beluisteren via wildweb.be/podcast3 als je deze nog niet gehoord hebt.

Dit stap voor stap opgebouwde werkboek loodst jou door het opstellen van een heel duidelijke brand story, waardoor je, als hij klaar is, vol zelfvertrouwen gaat kunnen communiceren over je onderneming!

Je kan het werkboek invullen op je computer of het lekker ouderwets printen en invullen met een potlood. (I love digital, maar soms gaat dat gewoon toch nét iets beter om ideeën vorm te geven!)

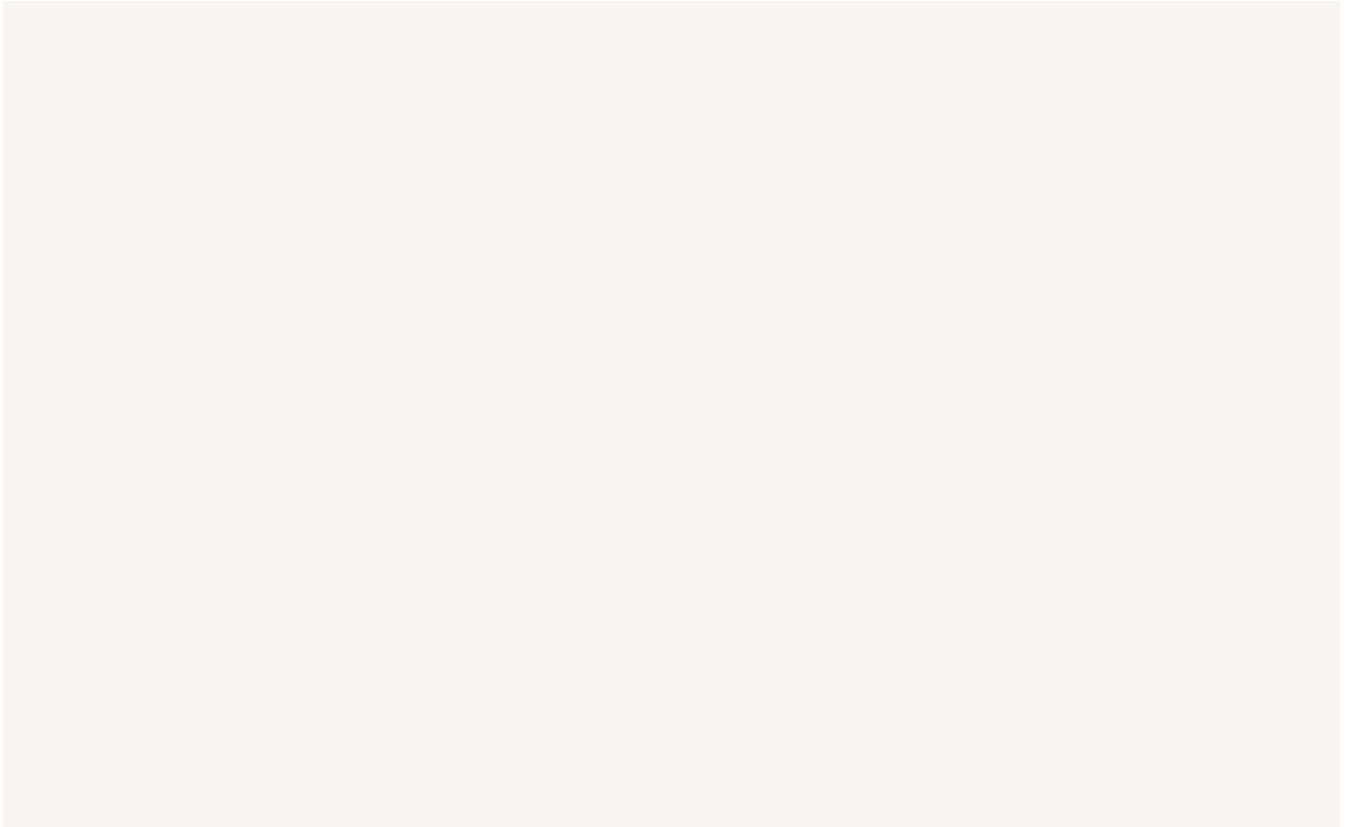
Ik zou het super fijn vinden, als je het werkboek gebruikt, dat je je progress (of de afgewerkte versie) met me deelt naar margot@wildweb.be en dat je me tagt op Instagram [@wildweb.be](https://www.instagram.com/wildweb.be). Van prachtige brand stories word ik helemaal warm vanbinnen!

Ready to crush your communication?

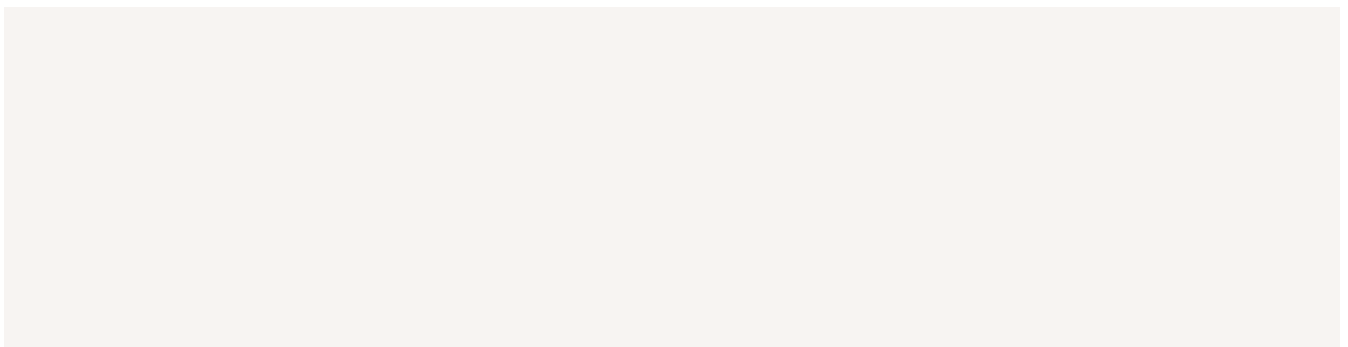
01 PERSONAGE

In het verhaal van jouw brand is er een hoofdpersonage: dat hoofdpersonage is jouw klant. Niet jij maar jouw klant.

Beschrijf zo duidelijk mogelijk jouw ideale klant



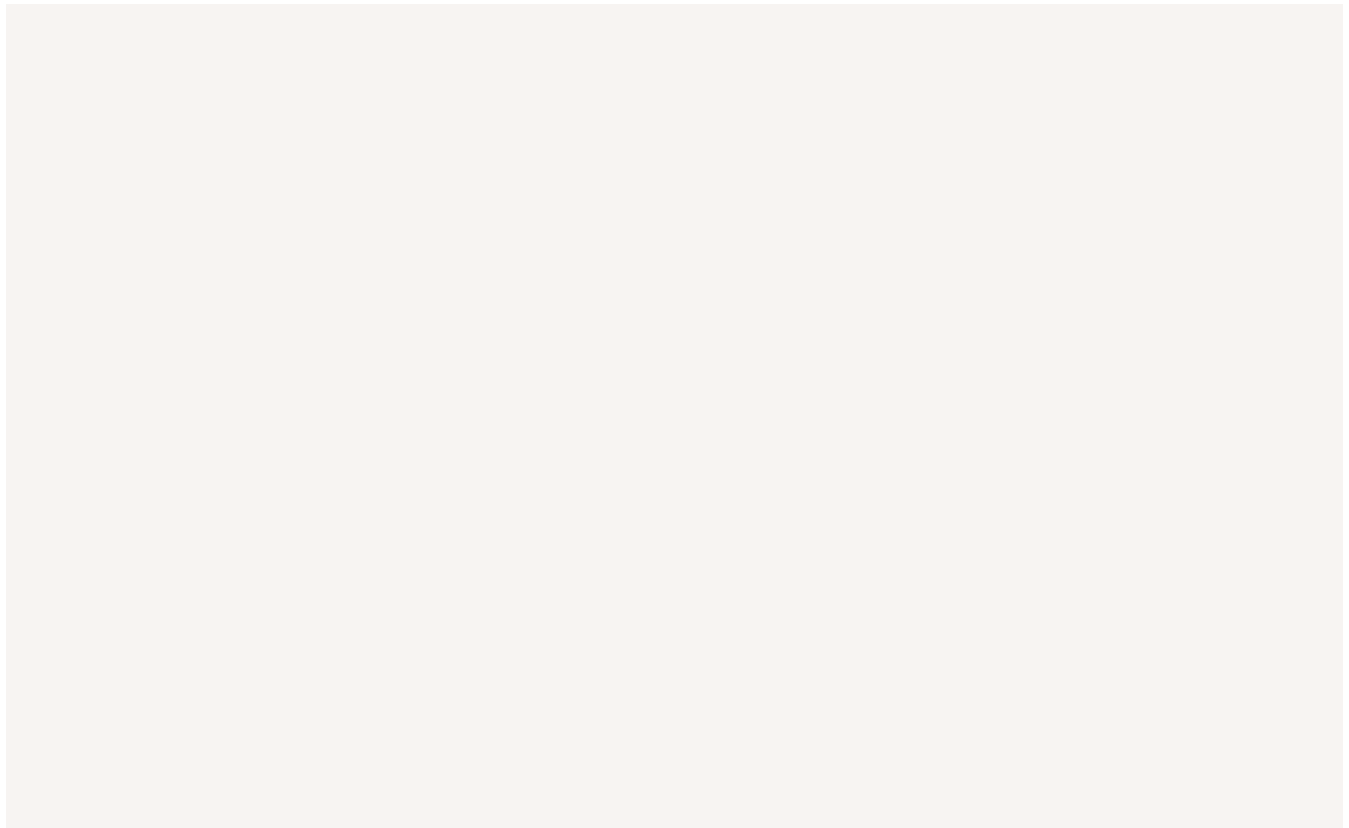
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



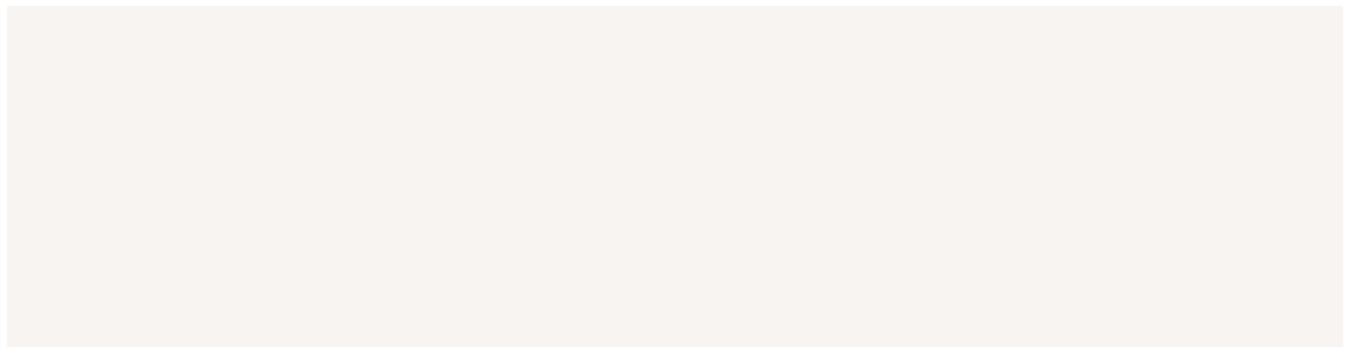
02 PROBLEEM

En die klant heeft een probleem. Soms is dat een heel duidelijk probleem waar ze actief een oplossing voor zoeken, soms is het een probleem dat ze zelf nog niet wisten dat ze hadden, maar een obstakel dat hen in de weg staat om hun beste leven te leven, nonetheless.

Beschrijf zo duidelijk mogelijk welk probleem jouw ideale klant heeft waarvoor ze bij jou terecht kunnen



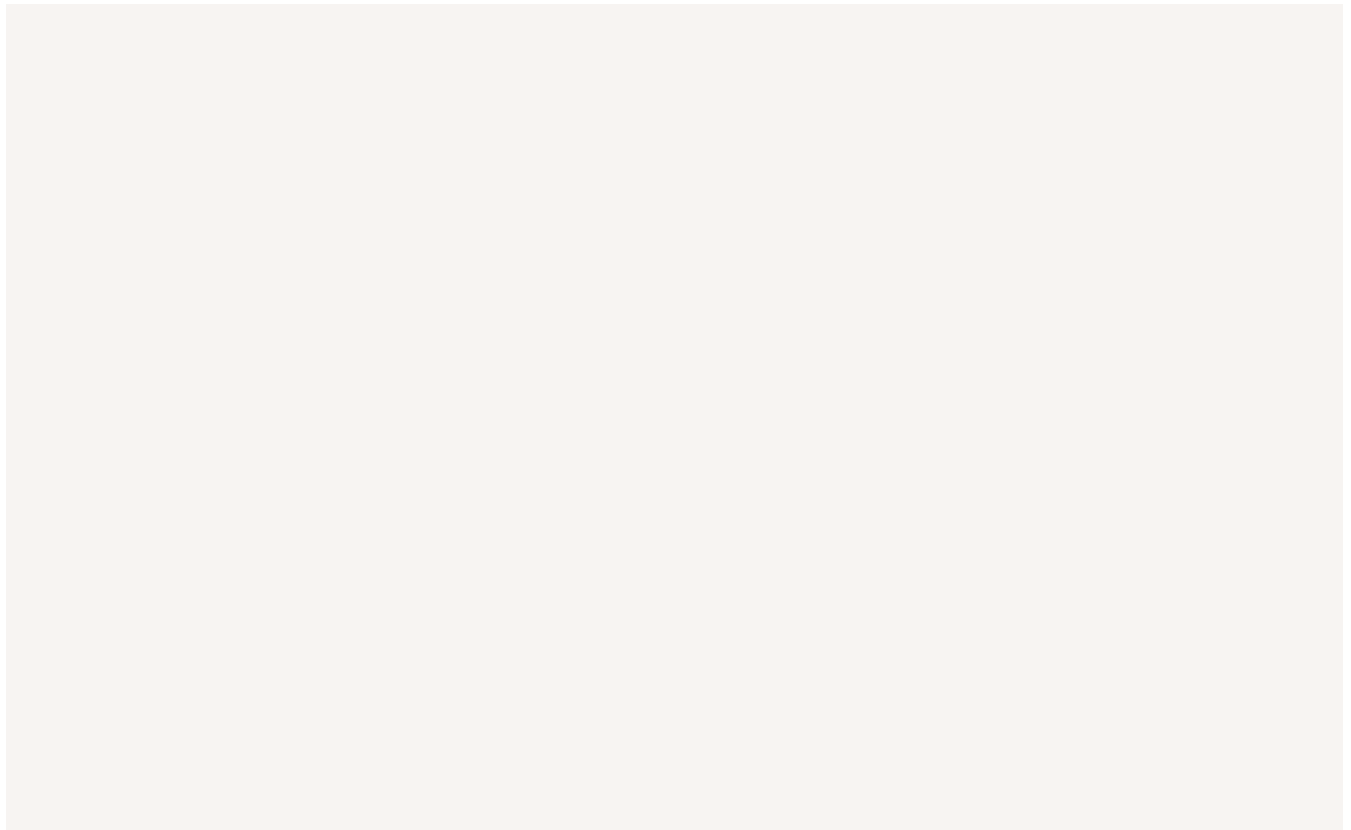
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



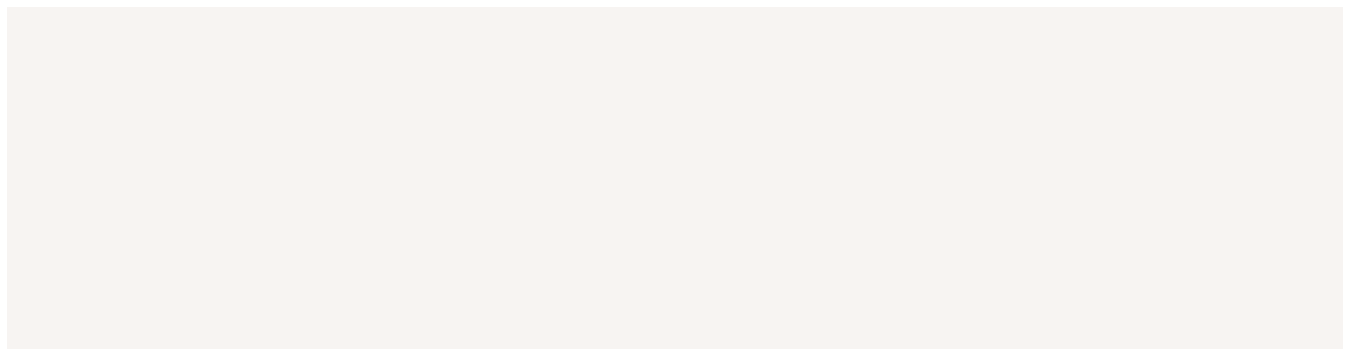
03 GIDS

Jouw klant ontmoet een gids, dat ben jij!

Beschrijf zo duidelijk mogelijk wie jij bent, welke visie jij hebt, waarom je je onderneming opstartte (of wil opstarten) en wat je voor jezelf wil bereiken



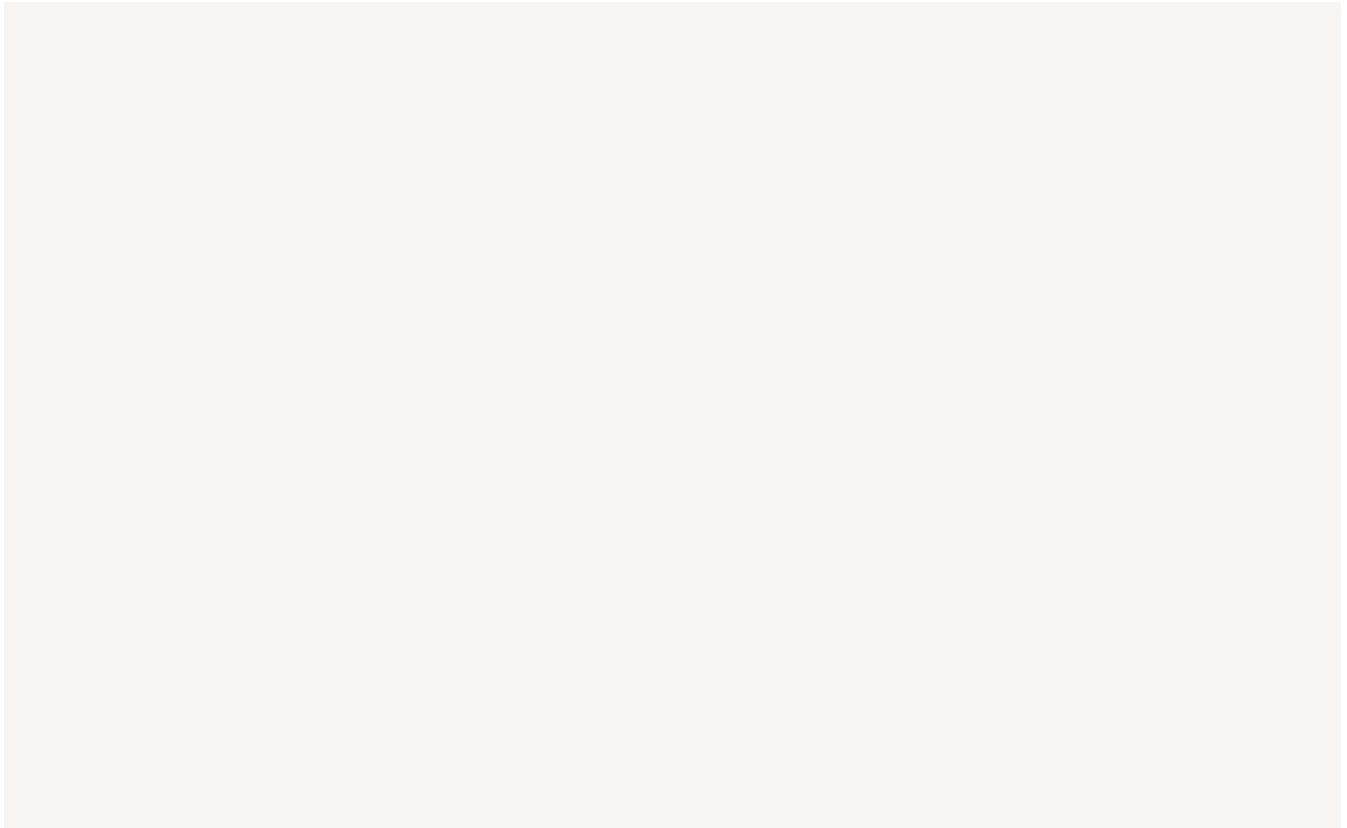
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



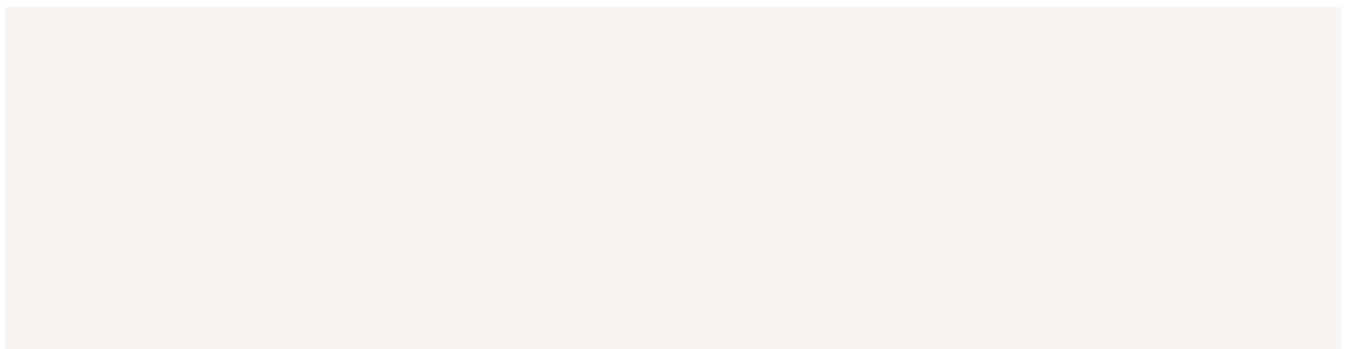
04 PLAN

Jij hebt een plan: jouw service of jouw product waarmee je het probleem van je klant oplost.

Beschrijf zo duidelijk mogelijk op welke manier jij het probleem van jouw ideale klant oplost



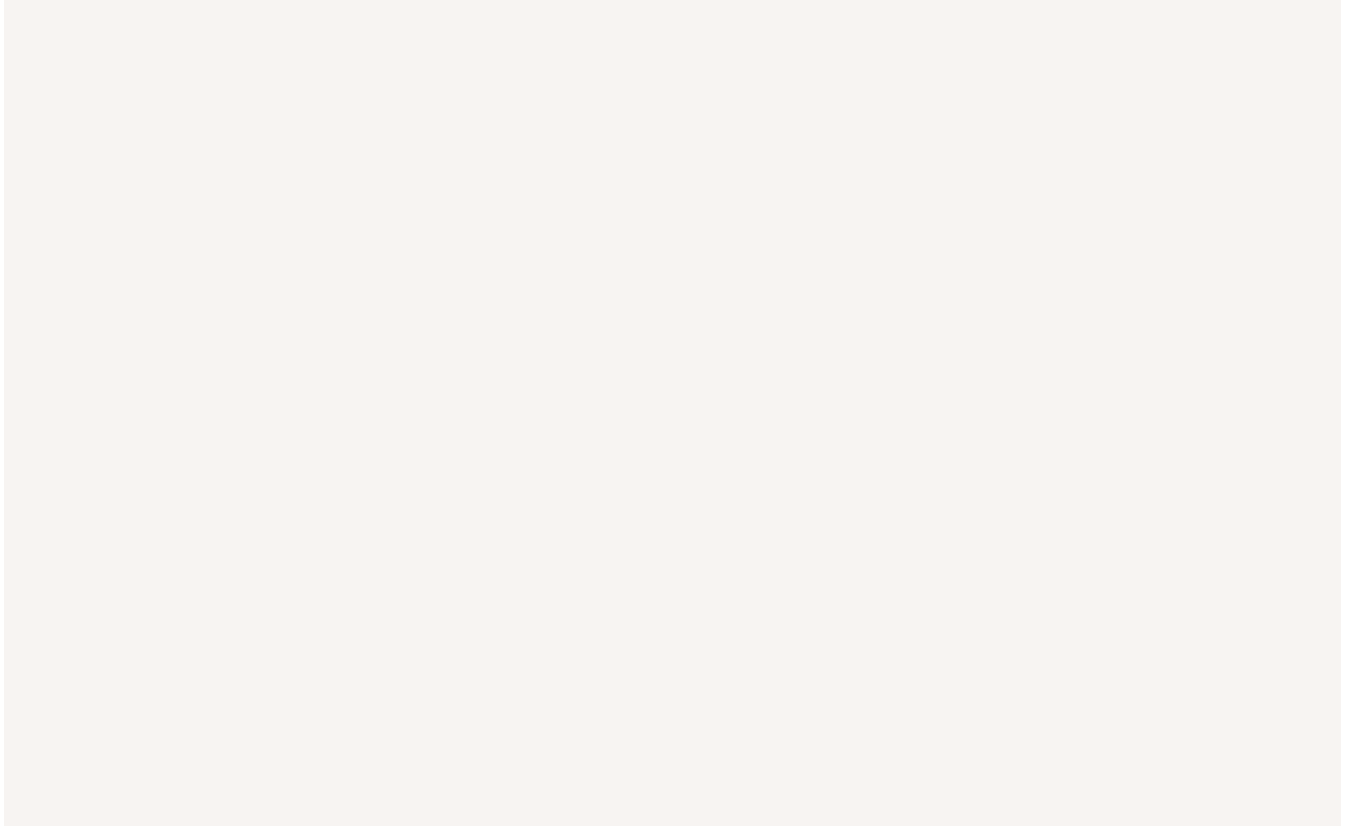
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



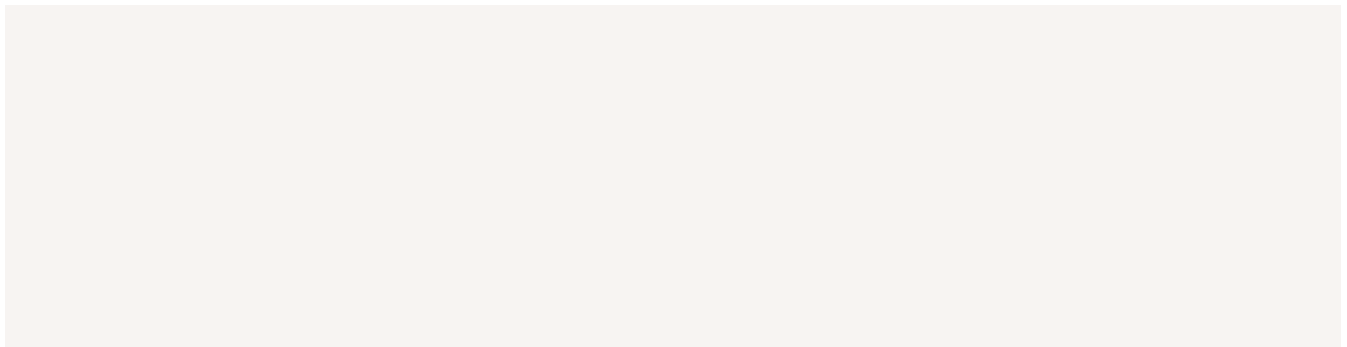
05 ACTIE

Om dat probleem op te lossen moet je klant een actie ondernemen.

Beschrijf zo duidelijk mogelijk welke acties jouw ideale klant moet gaan ondernemen om (samen met jou) zijn of haar probleem op te lossen



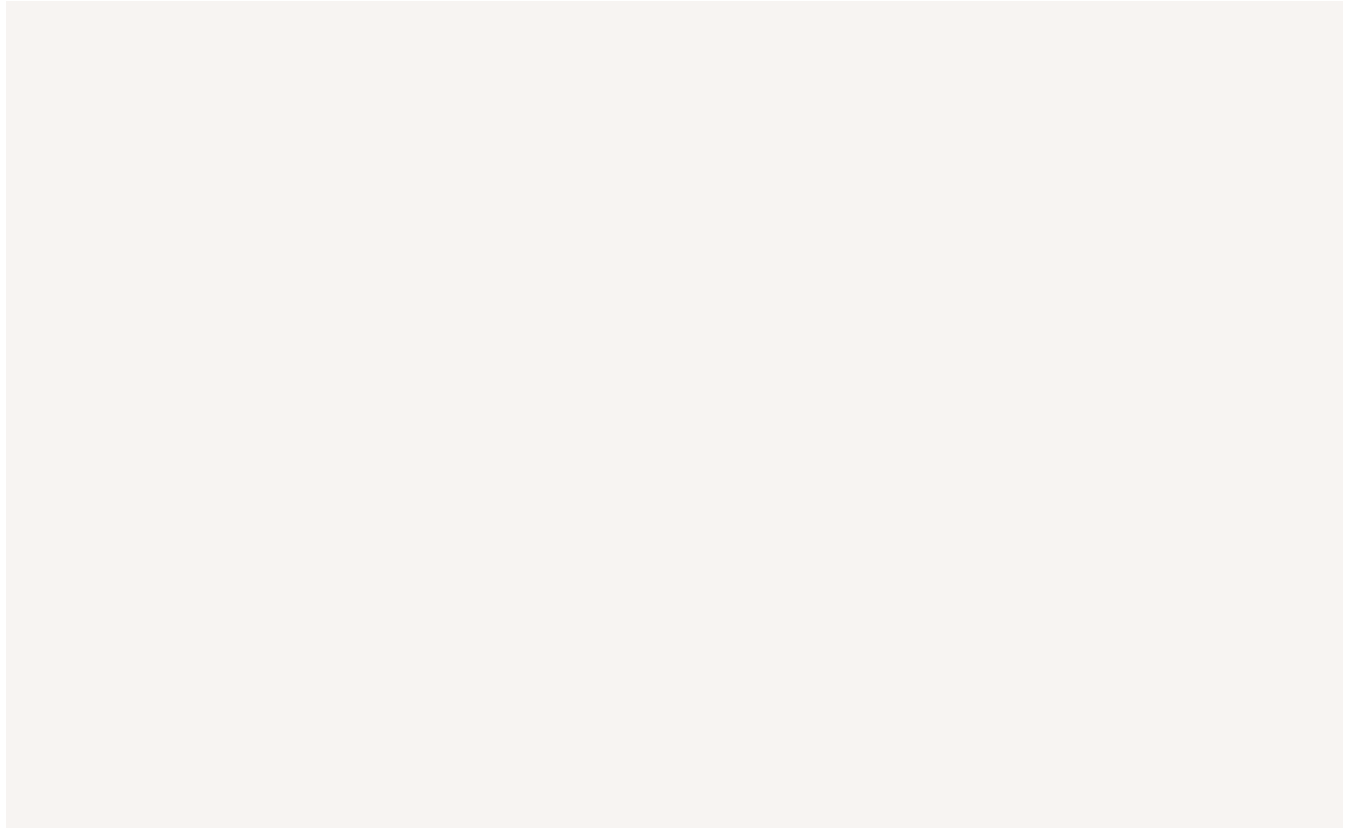
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



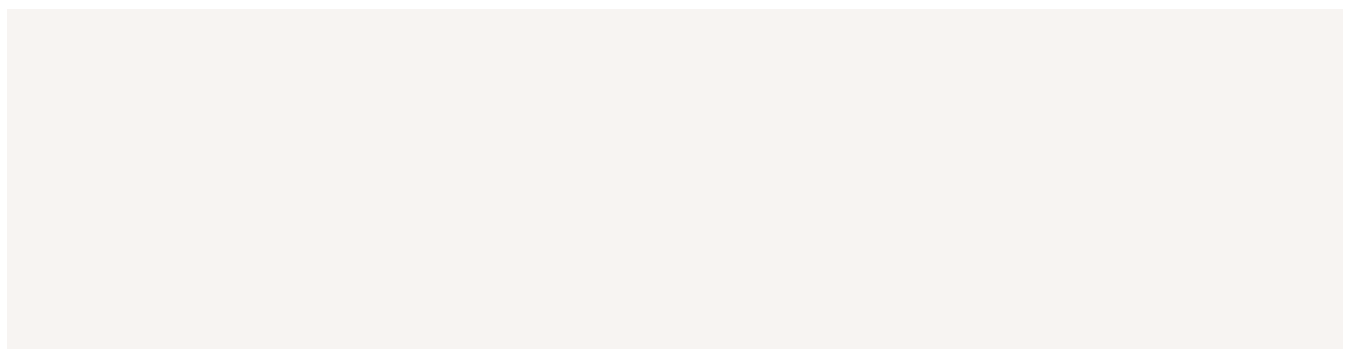
06 FALEN

Jij, als gids, zet duidelijk in de verf wat er gebeurt als je klant zijn of haar probleem niet oplost. Wat is het worst case scenario dat jij hen kan helpen vermijden?

Beschrijf zo duidelijk mogelijk wat er gebeurt / niet gebeurt voor jouw ideale klant als ze hun probleem niet oplossen



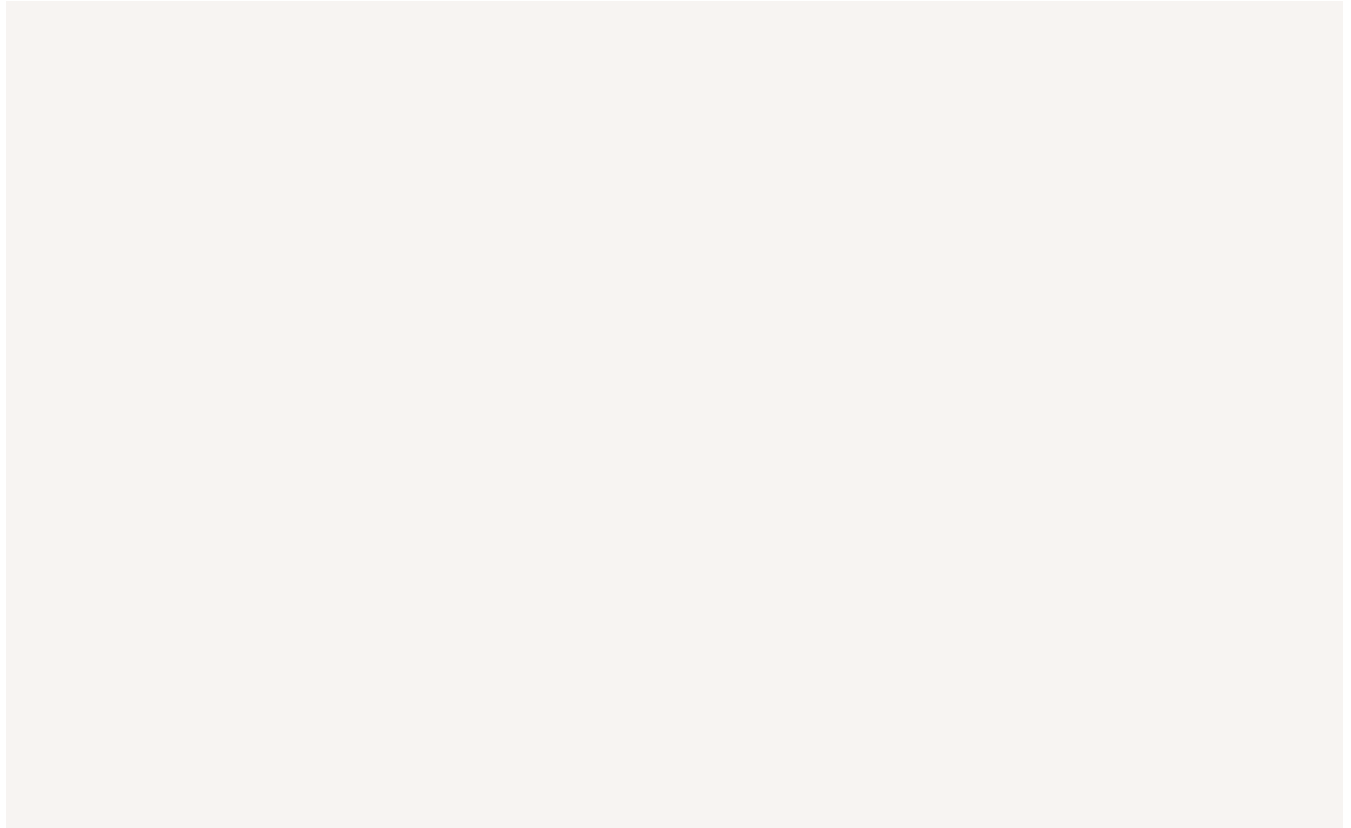
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



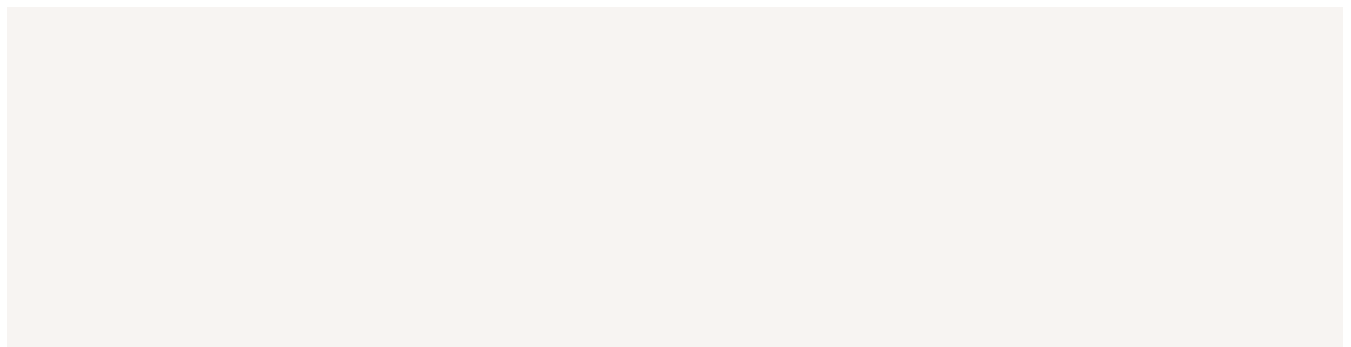
07 SUCCES

En wat kan er gebeuren als jouw klant wel het probleem oplost? They will live their best life, en dat willen ze het liefst van al willen bereiken!

Beschrijf zo duidelijk mogelijk wat het resultaat is voor jouw ideale klant als ze, samen met jou als gids, hun probleem wel oplossen. Hoe ziet hun 'best life' er uit?



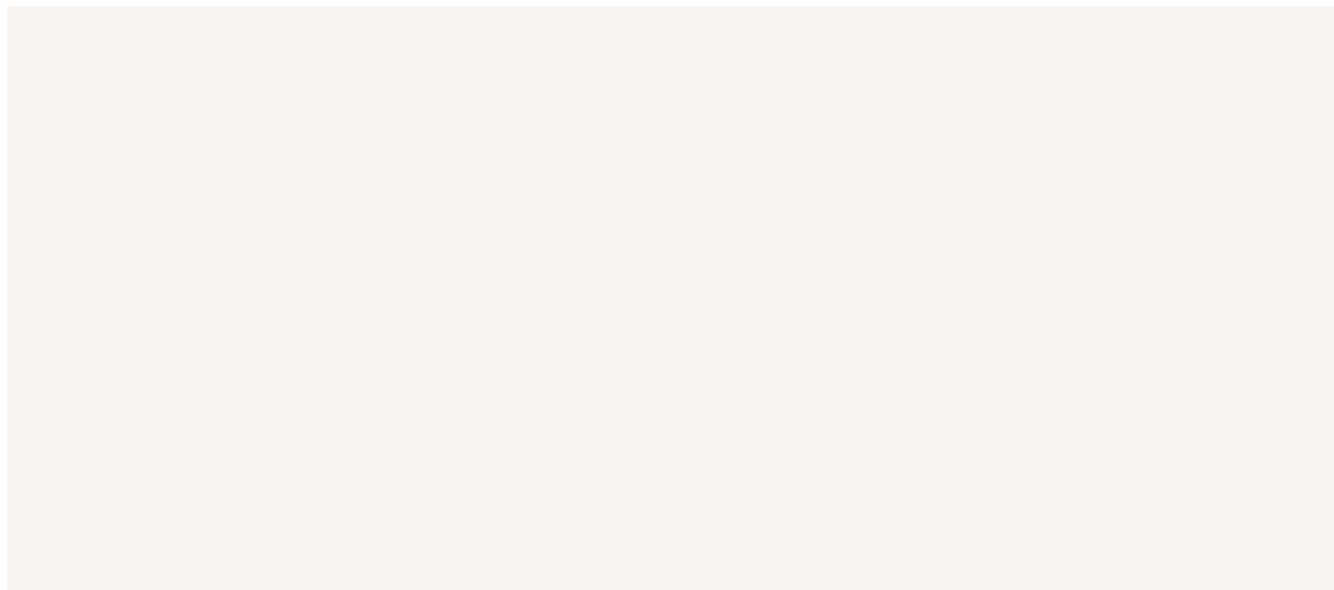
Kernwoorden hieruit om te gebruiken in je brand communicatie



Pitch

Dat hele brand verhaal kan je nu gaan destilleren tot alleen de essentie overblijft: je brand pitch. Een pitch is een echte must-have als ondernemer want die heb je elke keer nodig als er iemand vraagt "en wat doe jij?". En een goeie pitch opent deuren!

Schrijf hieronder nu in het kort, met je brand story info, de pitch van jouw brand (liefst in 1 zin!)



Samenvatting van alle kernwoorden / kernzinnen om te gebruiken in je brand communicatie

