



Buyer persona respondentent werven: 5 tips voor succes

Vol goede moed een buyer persona traject gestart, maar nu kun je geen respondenten vinden. Herken je dit? Om naar je kopers te kunnen luisteren, moeten er respondenten zijn die willen meewerken aan een gesprek. Maar het vinden van respondenten kan lastiger zijn dan vooraf gedacht. Wij geven je 5 tips voor het werven van respondenten.



1. Plan een moment met Sales

Plan een moment met je salescollega om een lijst met mogelijke respondenten op te stellen. Na afloop is het vaak goed om samen nog een keer door te lijst te gaan en zo 'kansen' te spotten.



2. Zet je persoonlijke netwerk in

Kijk in je persoonlijke netwerk of je mensen kent met de functietitel die je wilt interviewen. Ook verloren of niet-gewonnen klanten kunnen je waardevolle inzichten geven. Overleg met je salescollega wie hiervoor in aanmerking komen.



3. Plaats een LinkedIn-oproep

Plaats een oproep om respondenten te werven op je eigen LinkedIn-account (en die van collega's) en deel ook een oproep op de LinkedIn-pagina van je bedrijf. Zo zien mensen buiten je eigen netwerk de oproep ook.



4. Benader overige contacten

Heb je goede contacten bij interessante bedrijven, maar zijn dit niet de juiste respondenten voor je buyer persona onderzoek? Doordat zij bijvoorbeeld een andere functie hebben binnen dat bedrijf? Vraag dan aan jouw contactpersoon of zij een lijntje kunnen uitzetten richting de persoon die je graag zou willen spreken.



5. Geef een bedankje

Bedank respondenten die hebben meegewerkt voor hun tijd en informatie. Denk hierbij ook aan een leuk presentje.



Geef vooral de moed niet op! Die respondenten komen echt wel.

Aan de slag

Loop je tegen iets aan en kan je niet verder? Of weet je niet goed waar te beginnen? Wij helpen je graag. Neem contact op met Shimon shimon@spotonvision.com / +31 (0)6 15 95 22 46.

www.spotonvision.com | info@spotonvision.com

