

CASE

# **Adriana Adriaanse**

Meer klanten door herpositionering



Adriana Adriaanse is een zeer ervaren NLP Master Trainer en Trans-persoonlijk Life Coach. Via haar 'Blueprint Lifestyle Retreats' helpt ze mensen die op zoek zijn naar richting in hun leven. Dit transformatieproces vindt plaats in de vorm van een retreat in een luxe villa op Sicilië.

## Probleem

Nagenoeg alle klanten kwamen uit het bestaande netwerk van Adriana. Dat op zich is natuurlijk geen probleem, maar ze wilde graag extra deelnemers om meer retreats per jaar te kunnen organiseren.

Om deelnemers buiten haar eigen netwerk te werven is in het verleden op Facebook geadverteerd, maar de return on investment daarvan was niet goed genoeg om ermee door te gaan.

## Advies

Het viel ons op dat er geen specifieke doelgroep werd aangesproken voor de Blueprint Lifestyle Retreats. 'Mensen die op zoek zijn naar richting in hun leven' is vrij algemeen.

Het leek ons verstandig om eerst doelgroeponderzoek te doen en op basis van deze inzichten een doelgroep te kiezen en heel gericht aan te spreken.

## Oplossingen

### **Doelgroep onderzoek**

We hebben 6 interviews afgenomen onder deelnemers. Hieruit kwamen de volgende inzichten:

Bijna alle deelnemers waren manager bij of eigenaar van een bedrijf.

Nagenoeg elke deelnemer gaf aan dat de retreat voor hen veel meer waard was dan wat Adriana Adriaanse ervoor vroeg.

Deelnemers gaven naast 'richting zoeken in hun leven' ook nog aan dat ze van twee andere zaken last hadden: 'bepaald belemmerend gedrag' en 'het gevoel hebben er alleen voor te staan' (it's lonely at the top).

### **Herpositionering en vervolgacties**

Qua doelgroep zijn we gegaan voor ondernemers of directeurs van

bedrijven. Zij ervaren veel vergelijkbare problemen en we kunnen deze doelgroep goed bereiken op bijvoorbeeld social media. Op basis van deze beslissing is het volgende veranderd:

- Herpositionering: 'Blueprint Lifestyle Retreats' is omgetoverd tot 'CEO Retreat'
- Nieuwe huisstijl die beter aansluit bij deze doelgroep
- Een nieuwe website met teksten die geschreven zijn in de taal van eerdere deelnemers (op basis van de interviews).
- In samenwerking met Maatwerk Online is er geadverteerd op Facebook en LinkedIn.



## Resultaten

Voordat we gingen adverteren, hebben we op basis van de kosten en baten uitgerekend wat een potentiële deelnemer aan een CEO retreat mag kosten.

Via de campagnes op Facebook en LinkedIn zijn in slechts één maand

tientallen leads gegenereerd voor slechts 63.32% van deze kosten!\*

Ook vraagt Adriana nu een passender bedrag voor de waarde die zij biedt. De kosten om deel te nemen zijn verdubbeld, zónder hierdoor minder deelnemers te krijgen! Dit geeft Adriana ruimte om o.a. te investeren in marketing en reserveringen te treffen voor de volgende retreats.

*\*Om de strategie van klanten te beschermen noemen we geen daadwerkelijke kosten per lead.*

Adriana Adriaanse

[Aanbod](#)

[Blueprint](#)

[Over Adriana](#)

[Team](#)

[Video's](#)

[Blog](#)

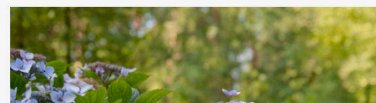
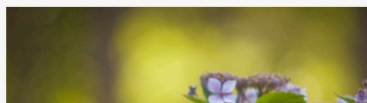
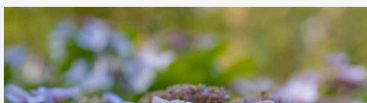
 06 4148 7813

[Contact](#)

Benut je volle potentieel

BEKIJK AANBOD

Zo help ik jou groeien





CONTACT

**Karim Tazmi**

06 40 48 76 40 | [karimtazmi@gmail.com](mailto:karimtazmi@gmail.com)

