GRATIS VOORPROEF

Je verhaal kan scherper. Maar waar?

DE EERSTE SCHERPE VRAAG

Voordat je je website herschrijft: ontdek welke vraag je eerst moet beantwoorden.

“Mensen begrijpen ons niet.”



BEREIK

Zien ze je wel?

DUIDELIJKHEID

Begrijpen ze je aanbod?

VERTROUWEN

Geloven ze je belofte?

Elk antwoord vraagt een andere volgende stap.

Valentijn Spek / ruim 25 jaar ervaring in merk, marketing en communicatie. Een eerste gesprek met je eigen AI assistent.

PROBEER HET ZELF

Kopieer. Antwoord. Controleer.

Plak de volledige prompt in je eigen AI assistent. Vul alleen je website of aanbod in.

DE PROMPT

Help me ontdekken of mijn merkverhaal het echte probleem is. Mijn website of aanbod: [vul in]. Lees wat beschikbaar is en zeg wat je niet kunt lezen. Stel één vraag tegelijk, maximaal drie, over de situatie waarin klanten kiezen, wat zij niet begrijpen of vertrouwen en wat ik daadwerkelijk kan bewijzen. Maak onderscheid tussen mijn waarnemingen en vermoedens. Geef daarna maximaal 200 woorden: één mogelijke blokkade, de sterkste andere verklaring en één concrete check waarmee ik die verklaringen uit elkaar kan houden. Maak geen nieuwe positionering, verzin geen klantinzichten en schrijf nog geen slogans. Begin nu met je eerste noodzakelijke vraag.

JE KRIJGT DRIE DINGEN

01

Mogelijke blokkade

Wat zou de keuze nu kunnen tegenhouden?

02

Andere verklaring

Welke verklaring moeten we ook serieus nemen?

03

Volgende check

Wat kun je in een echt klantmoment nagaan?

Toets de verklaring aan de praktijk

De AI stelt vragen; jij brengt je bedrijfskennis in. Kan je website niet gelezen worden, plak dan relevante tekst. Verander je hele verhaal nog niet op basis van één aannemelijk antwoord. Gebruik geen vertrouwelijke klantgegevens.

DAARNA / HET SPEK MERKKOMPAS

Richtingen afwegen, een positie kiezen en toepassen op je website, pitch of aanbod.

Via spekstrategy.com zodra de verkoop is geopend.