VOLLEDIGE PROEFLEZERSREACTIES

NADJA VAN DE KLEUT - NPOWER COACH

"Een makkelijk toegankelijk geschreven boek waar je veel echte voorbeelden in kunt lezen die direct uit de praktijk komen en uit heel veel sectoren. Het boek is heel helder opgebouwd: veel praktische informatie over generatieprofielen en marketing, gevolgd door concreet uitvoerbare oefeningen aan het einde van ieder hoofdstuk. Deze geven veel ruimte tot reflectie en geven richting om vanuit generatie-oogpunt te kijken naar je doelgroep. Bij de oefeningen staan ook uitwerkingen en voorbeelden, zodat je echt weet welke kant je op kunt gaan voor je eigen bedrijf. Dit gaf mij het gevoel dat ik niet verloren liep in een doolhof, maar aan de hand meegenomen werd. De beschrijving van elke generatie is heel praktisch omschreven. De klantprofielen maken het vervolgens heel concreet voorstelbaar.

Door in het tweede deel concreet aan de slag te gaan met mijn doelgroep, kwam ik erachter dat ik het liefste met Millennials werk, in tegenstelling tot wat ik eerder dacht! Zelf ben ik een pragmaat en in mijn coaching merk ik, juist door mijn 'keep it simple' principe, dat ik de deze doelgroep heel veel te bieden heb om rust te brengen in hun keuzestress. Een bijzonder aha-moment!

Het boek is heel down-to-earth geschreven en zelfs als je ergens over twijfelt, neemt Muriel je in haar boek mee. De vele voorbeelden maken het boek tot een soort van basis'bijbel' voor je marketing met jouw doelgroep!"

GINGER DE LA CROIX - LICHAAMSGERICHT THERAPEUT

"Wat ik als prettig ervaarde, is dat het boek niet alleen uitlegt hoe generaties van elkaar verschillen, maar je ook steeds aanzet om de vertaalslag naar je eigen praktijk te maken. Goede communicatie gaat namelijk niet alleen over wat je wilt vertellen, maar vooral over hoe jouw doelgroep die boodschap ontvangt.

Wat mij het meeste is bijgebleven, is dat dezelfde boodschap door verschillende generaties heel anders kan worden ervaren. Het boek heeft me bewuster laten kijken naar mijn eigen manier van communiceren en naar de waarden en verwachtingen van mijn doelgroep. Ik zou het zeker aanraden aan ondernemers en marketing- en communicatieprofessionals die hun doelgroep écht beter willen begrijpen en hun communicatie gerichter en passender willen maken."

CYNTHIA DE GROOT - ONLINE MARKETEER

“Mooi hoe Muriel de nuances tussen de verschillende generaties naar voren weet te brengen in dit boek. Uiteindelijk willen we allemaal hetzelfde: met oprechte aandacht behandeld worden. Maar op welke manier, via welk kanaal en met welke boodschap? Daar zit wel degelijk verschil in per generatie, zoals duidelijk wordt in dit boek. Door de opdrachten bij elk hoofdstuk wordt de theorie direct naar de praktijk vertaald, wat relevante inzichten oplevert voor je eigen onderneming.”

NANCY GUST - KENNISEXPERT IN NATUURLIJKE BABYVERZORGING EN OUDERBEGELEIDING

“Tijdens het lezen pakte ik vanzelf mijn notebook erbij en begon ik de opdrachten uit te werken. Juist daardoor merkte ik hoe laagdrempelig en direct toepasbaar het boek is. Je wordt stap voor stap meegenomen en krijgt handreikingen waar je als ondernemer echt iets mee kunt. De inzichten over de verschillende generaties werkten zelfs door in mijn team. Tijdens lunches en koffiepauzes ontstonden gesprekken over onze klanten, hun denkpatronen en de manier waarop we hen benaderen. Het geeft je inzicht in wie je échte klanten zijn én helpt je om bewuster te kiezen hoe je hen met je marketing en communicatie bereikt.

Een boek dat niet alleen kennis geeft, maar je ook meteen aan het denken én doen zet.”