

Spoznaj svojho ideálneho zákazníka

Otázky, ktoré vám môžu pomôcť lepšie spoznať vášho ideálneho zákazníka:

- ✓ Je váš ideálny zákazník muž, žena, deti, alebo celé rodiny?
- ✓ Koľko má rokov?
- ✓ Žije v meste, alebo na vidieku?
- ✓ Kde pracuje? Aká je jeho pracovná pozícia?
- ✓ Je podnikateľ? Vlastní firmu? Aká je jeho firma?
- ✓ Ako najčastejšie dovolenkuje? Kto sú jeho kamaráti?
- ✓ Je ženatý/vydatá, má deti?
- ✓ Ako relaxuje?
- ✓ Aký je jeho finančný príjem?
- ✓ Pôsobí v B2B, alebo v B2C sfére?
- ✓ Do akej spoločenskej vrstvy patrí?
- ✓ Kto vašim zákazníkom určite nie je?
- ✓ Kde na internete trávi najviac času (FB, emaily, youtube, ...) ?
- ✓ Čo sa najčastejšie pýtajú vaši zákazníci, ak vyberajú vaše produkty (služby)?
- ✓ Čo výslovne neznášajú pri výbere/poskytovaní produktov, alebo čo im robí najväčší problém?
- ✓ Aká je predstava vašich zákazníkov o skvelom nákupe o skvelej službe?
- ✓ Čo trápi zákazníka? S čím zápasí? S čím si nevie rady?
Aký je jeho najväčší problém? S čím potrebuje pomôcť? Čomu nerozumie?
- ✓ Akým mýtom, alebo vžitým predstavám verí váš zákazník?
- ✓ Čo má urobiť ako prvé, aby u vás nakúpil? Kde má začať?
- ✓ Prečo kupuje a čo v skutočnosti hľadá keď si kupuje váš produkt, či službu?



Nezabudnite: Všetko čo budete robiť vo svojom podnikaní, robte ako by ste robili pre svojho „ideálneho zákazníka“.