

Avatar Client

Imagineaza-ti pentru o clipa clientul tau ideal. Incearca sa iti imaginezi daca ar fi sa iti alegi clientii cum ti-ai dori, cum ar fi acestia? Clientul ideal este acel client cu care iti face placere sa lucrezi. Este cel cu care este profitabil sa lucrezi si pe care ti-l doresti pe termen lung.

Am pregatit mai jos un set de intrebari relevante pentru activitatile de promovare pe care le vei face. Este important sa raspunzi cat mai detaliat, deoarece in functie de aceste informatii vei crea toate mesajele publicitare in continuare.

!!! Descarcă acest document, completează-l și încarcă-l în mapa indicate în link în postarea cu sarcinile de la modulul 6.

- Ce varsta are clientul ideal?
_____25-40_____
 - Este barbat sau femeie?
_____ambii_____
 - Care sunt 5 dintre cele mai importante caracteristici ale lui pe plan profesional? (de ex: are responsabilitati de senior management, este un om foarte ocupat, etc)
 1. _____ia decizii_____
 2. _____analizeaza mult_____
 3. _____este ocupat_____
 4. _____pune atenita pe cum se comporta cu el _____
 5. _____pt a lua decizia finala se consulta cu inca o persoan (seful/partenerul)_____
 - Care sunt 5 dintre cele mai importante caracteristici ale lui pe plan personal? (de ex: are inclinatii intelectuale sau pragmatice, este introvertit sau extrovertit etc)
 1. _____ii plac inovatiile_____
 2. _____pragmatic_____
 3. _____analist_____
 4. _____vrea sa fie primul, extrovert_____
 5. _____perseverent_____
 - Plecand de la premiza ca el este factorul de decizie in firma in care lucreaza (sau are suficienta influenta asupra comitetului de decizie), ce functie ocupa? (de ex. director de vanzari, CEO etc)
-

proprietar de afacere, director , marketolog





- Cu ce pasiuni/hobby-uri isi ocupa timpul liber?
___Citeste despre autodezvoltare, face sport (de obicei sala sau alearga), calatoreste, merge la evenimente de business si marketing.

- Cum îşi petrece o zi obișnuită?
___se trezeste, face sport, merge la serviciu, serveste cafeaua, citeste, verifica ce a mai facut angajatii, face cateva taskuri, are o intalnire, pleaca de la oficiu sa ia masa, timp liber pentru evenimente sau intilniri sau familie_____

-
- La ce fel de activitati sociale participa?
_____ajuta copii sau este partener la evenimente unde se aduna publicul lui tinta.

 - Din ce surse isi ia informatia in general? (TV, bloguri, Social Media, presa scrisa etc)
___social media, google.

 - Ce domenii de interes urmareste in general? (politica, economie, IT etc)
___economie, it, marketing , vanzari, business, dezvoltare personala.

 - Ce gen de lideri de opinie/influenceri urmareste?
_____talmazan, vadim cusnir, angrybusiness speakeri, si altii din marketing.

 - Care sunt cele mai importante valori (personale si profesionale) pentru el, lucruri de la care nu se poate abate? (de ex: personal - integritate; profesional - excelența)
personal-incredere, corect, sincer, responsabil _
Profesional-excelenta, corect,



- Ce suma de bani câștigă într-o luna?
_____5000euro si mai mult

- Ce atitudine are in legatura cu job-ul lui?
_____e o parte din el,, l este foarte apropiat, depinde direct cu nivelul lui de dezvoltare _____
- Ce preferinte sau aspecte ale personalității lui influenteaza considerabil modul în care trebuie promovate serviciile tale față de el? (ex: este foarte formal)
_____este formal, increderea, trebuie sa simta ca un lucru ii este util (analitic), autodezvoltare (serviciul meu trebuie sa faca afacerea mai buna) , pretuieste timpul (serviciul meu ii economiseste timp)_____
- Care este situația lui familiala? Este căsătorit? Divorțat? Singur? Are copii?
_____casatorit, divortat

- Care este calitatea produsului/serviciului care conteaza cel mai mult pentru el?
_____automatizeaza vanzarile.

- Cum rezolva produsul/serviciul o nevoie sau cum ii ofera o experienta placuta/utila clientului?
____economiseste timpul pentru a nu raspunde singur la raspunsurile care se repeta in facebook, si automatizeaza scenariile de vanzare pentru a nu lasa utilizatorii sa plece dar o data ce sunt calzi sa continue sa prelucreze pentru ai duce spre vanzare. (dupa ce ia rs la intrebarea frecventa, peste vrio 2 zile primesc ceva gratis, peste alte 2 propune sa cumpere ceva ieftin, apoi ceva mai scump, apoi tota asa)_____
- Care este cel mai mare plus pe care il aduce serviciul tau clientului ideal?
____ii Ridica vanzarile



- Care sunt principalele lucruri la care se gandeste inainte de a decide sa cumpere serviciul/produsul?

Daca o sa-si recupereze banii si o sa iasa in profit.

Daca ii trebuie asta?

Daca o sa putem noi face asta la nivelul cuvenit

Daca o fie util asta in afacerea lui anume

- Care este principalul factor care determina decizia de cumparare a clientului ideal in momentul cheie al procesului de vanzare? Este doar un singur astfel de factor care face diferenta de obicei sau sunt mai multi? (de ex: calitatea impecabila oferita de voi, urgenta nevoii pe care o are etc).

___o sai aduca asta vinzari in plus ca sa se recupereze investitia si sa obtina profit?

- Daca ar fi ca acest client ideal sa aiba un nume, care ar fi acesta?

_____GEORGEL_____