HEARTWARMING Marketing

Fișă Segmente Clienți

Segmentul 1: (completează nume)

✍️Factori demografici
Vârstă:
Sex:
Stare socială:
Salariu:
Educație:

✍️Factori psihografici:
Hobby-uri:
Interese:
Stil de viață:
Comportament:
Perspectivă asupra vieții:

✍️Nevoi (de ce cumpără un anumit produs al tău - completat pentru fiecare categorie de produse în parte):

✍️Canale (prin care ajungi la acest tip de clienți, în mod constant, ușor și optim):

✍️Relație. Ce fel de relație ai cu ei:
Alege din cele 6 tipuri de clienți:
• Schimbător - are idei care se schimbă în mijlocul unei colaborări.
• Încrezător - îți dă mână liberă (ori pentru că nu știe, nu se pricepe sau are multă încredere în tine)
• Strict - care știe exact ce vrea și dă multe indicații
• Necomunicativ - Care comunică greu și nu prea oferă feedback.
• Echilibrat - cu care comunici ușor și rezonați unul cu celălalt
• Zăpăcit - care nu reține detaliile și te tot întreabă.

✍️Descrie tipul de relație (interacțiune) pe care îl ai de obicei cu acest segment de client:

✍️Profitabilitate (tipul de prețuri la care reacționează acest segment de clienți):

***Completează în agenda ta de lucru, câte o fișă pentru fiecare segment de clienți pe care îl poți identifica în afacerea ta, dintre cei cu care ai interacționat până acum!**