

Użytkownicy końcowi

Osoby, które będą na co dzień korzystać z naszego produktu. Będą z niego czerpać radość, albo nienawidzić każdej minuty z nim spędzonej. Nie zawsze będą korzystać z rozwiązania ze swojej własnej woli, bo w wielu produktach końcowy użytkownik ma niewiele do powiedzenia w kontekście wyboru i zakupu produktu (szczególnie w segmencie B2B).

- user 1

Decydent

To on decyduje o wyborze rozwiązania i zakupie produktu. Zatwierdza budżet lub wydaje swoje pieniądze. Potrafi storpedować produkt, nawet jeśli podoba się użytkownikom. Może to być końcowy użytkownik, ale może też być kierownik, dyrektor, mama, tata, żona, mąż, kupujący prezent znajomy.

- user 1

Rekomendujący

To do nich zwracają się Decydenci z prośbą o rekomendację przy wyborze najlepszego rozwiązania. Ich zdanie może mieć decydujący wpływ na to czy nasz produkt ma szansę u klienta. Rekomendującymi są zaufani doradcy, przyjaciele, rodzina, znajomi eksperci, czasem sami użytkownicy końcowi.

- user 1

Opiniujący

Grupa osób, która wyznacza kierunki dla całej branży, kształtują opinie. To ich opinia może okazać się pierwszym punktem styku decydenta/użytkownika z Twoim produktem. To oni często uświadamiają o ukrytych problemach i promują świetne rozwiązania. Opiniujących warto szukać wśród branżowych ekspertów, mediów, blogerów, wydarzeń czasem nawet celebrytów.

- user 1

Sabotażyści

Sabotażyści - ludzie niechętni Twojemu produktowi. Ich negatywne nastawienie, może zmusić decydentów do rezygnacji z Twojego produktu. Sabotażystą będzie osoba, która straci pracę w

wyniku Twojego rozwiązania, albo wręcz przeciwnie - dojdzie jej praca dodatkowa do wykonania. Może nim być niezadowolony rodzic, dziecko, bojący się nowych technologii pracownik..

- user 1