

Cselekvési terv buyer persona alkotáshoz - tölts ki lépésről lépésre és azonosítsd az ideális vevőd / vevőid

1. Térképezd fel az ideális vevőd demográfiai adatait

Minden kérdésnél vizsgáld meg, hogy az adott szempont fontos-e a terméked / szolgáltatásod szempontjából.

- ☐ Hány éves – megközelítőleg?
- ☐ Hol lakik?
- ☐ Mi a családi állapota:
- ☐ Gyerekek száma, életkora
- ☐ Mivel foglalkozik? Hol / mit dolgozik?
- ☐ Mennyi a havi átlag jövedelme?
- ☐ Tanulmányai
- ☐ Kire hallgat és miben bízik? Kiket követ, kinek a véleményére ad vásárlásnál?
- ☐ Újságok, könyvek, amiket olvas
- ☐ Rendezvény, amikre jár
- ☐ Közösségei – online és offline

Bónusz tipp: adj neki nevet. /Pl.: Vállalkozó Valentin/

2. Képzeld magad az ő helyzetébe és vizsgáld meg az alábbiakat:

Minden kérdésnél vizsgáld meg, hogy az adott szempont fontos-e a terméked / szolgáltatásod szempontjából.

- ☐ Mik a leginkább égető problémái?
- ☐ Mik a régóta dédelgetett vágyai?
- ☐ Mi az, ami értékes számára?
- ☐ Milyen félelmei vannak?
- ☐ Milyen kihívásokkal kénytelen szembenézni?
- ☐ Vannak-e kifogásai, amelyek visszatartják a döntéstől?
- ☐ Hogyan tudnád a lehető legjobban szolgálni?

3. Hogy még jobban el tudd őt képzelni, keress hozzá egy képet! Vagy gondold át, az ismerőseid közül ki az, aki hasonlít hozzá?