

Ideális vásárló dokumentum sablon

Haladj végig ezeken a lépéseken és határozd meg az ideális vásárlódat.

Ne feledd, hogy ez a dokumentum szolgáltatás specifikus.

1. Adj nevet a dokumentumnak: „Szolgáltatás neve + ideális vevője”
 - a. Termékenként / szolgáltatásonként eltérő lehet az ideális vásárlód, ezért azt javaslom, a terméket / szolgáltatást is mindenképp képzeld magad elé.
2. Adj nevet az ideális vevő sablonnak.
 - a. Egy terméknek több ideális vevő típusa is lehet, tehát e doksiban több ideális vevőt is kidolgozhatsz.
3. Dolgozd ki a Személyiség és Motiváció részeket
 - a. Ettől lesz majd teljes képed arról, hogy ki az ideális ügyfél számodra.

1. Ide jön a szolgáltatásod neve + ideális vevője

.....

2. Ide írd be a képzeletbeli ideális vevő nevét

Például „Sikeres Sándor”, „Lelkes Lóránt”

A Személyiség részben relatív száraz, konkrét adatokat szedünk össze. Ezekre mindenképp szükség lesz.

- Név
- Életkor
- lakhely
- családi állapot
- foglalkozás típusa
- munkahely kategóriája
- havi átlag jövedelme
- tanulmányai
- kiben és miben bízik, akár véleményvezér, akár termék szinten?
- közösségei

A Motiváció részben pedig a szolgáltatásra tekintve nézzük a vágyakat, eredményeket.

Mi a probléma / vágy?

Mi az eredmény, mi az érték?

Mik a kihívások, félelmek, gátak a témában?