

⑤ 5 步驟找到你的理想顧客

一步一步回答以下問題。

記住：不要用AI思考，自己想。

稍後我會教你用AI進一步幫你思考。AI可以幫你處理第1-100步，第一步最好是你自己想。

？ 問題定義

1. 你的產品最核心想解決的單一問題是什麼？

用 20~30 字寫下來。

2. 這個問題在什麼情境下最明顯？

時間、地點、任務、設備

3. 目前他們怎麼解決？

最常用的替代方案是什麼？



理想用戶

誰最常遇到這個問題？

列出 2~3 種人(個人或公司角色)。

1. 他們的基本資料

- 年齡範圍：
- 職業或職能：
- 所在地：
- 收入或預算：
- 決策權限：

2. 他們做決策時最在意什麼標準？

例：速度、省錢、安心、形象、績效



痛點與動機

1. 什麼「痛」會讓他們願意馬上掏錢？

例：浪費時間、錯失業績、焦慮、難看、麻煩。

2. 什麼「渴望」會讓他們覺得有價值？

例：升職、省錢、自由、掌控、被認同。



行為與習慣

1. 他們平常在哪裡找解決方案？

例：Google、FB 社團、LinkedIn、論壇、朋友介紹。

2. 他們的購買流程是怎樣？

- 例：試用→比較→內部批准→購買
- 週期多久？誰還會參與？



總分表(填寫分數)

- 痛點強度(1-5)
- 可觸及性(1-5)
- 付費意願/能力(1-5)
- 市場規模/成長性(1-5)
- 與產品契合度(1-5)

顧客	痛點強度(1-5)	可觸及性(1-5)	付費意願/能力(1-5)	市場規模/成長性(1-5)	與產品契合度(1-5)	總分(25分滿分)
例：一人創業家	3	4	4	5	4	20

先挑總分最高的 1~2 組 作為「主力針對客群」。