

Kdo je můj zákazník?

V co můj ideální zákazník věří? Jaké má osobní hodnoty?

Jaké má záliby a zájmy?

Čeho si cení na mém výrobku?

Jaký má cíl? Čeho chce s mým produktem dosáhnout?

V čem je silný? Jaké má slabiny?

Jaké má problém? Co je pro něj těžké? Kde má bariéry?

Jak vypadá jeho ideální den?

Jak se chce cítit? Jak se nechce cítit?

V čem je podivný? Jiný než většina ostatních?

Co ho motivuje? Co mu bere energii?

Jakou má vizi?

V jaké fázi nákupu právě teď stojí?

Kdo o nákupu rozhoduje? S kým se radí?

Čeho se bojí v souvislosti s použitím mého produktu?

Jaký má důvod nekoupit? Kde zaváhá?