



CO TVŮJ ZÁKAZNÍK  
VLASTNĚ HLEDÁ

# Tvůj srdcový zákazník

Nemusíš svého vysněného zákazníka zavírat do škatulky hesel a demografických údajů. Pokud ti to pomůže, zamysli se nad tím, jaký je jeho příběh a sepiš ho v celých větách. Piš intuitivně a přemýšlej zároveň nad tím, s kým bys spolupracovala úplně nejraději. Následující otázky ti pomohou jeho profil sepsat.

- V co můj ideální zákazník věří?
- Jaké má osobní hodnoty?
- Žije můj ideální zákazník na konkrétním místě?
- Jaké má záliby a zájmy?
- V čem je silný?
- Jaké má slabiny?
- V čem je podivný? Jiný než většina ostatních?
- Co ho motivuje?
- Co mu bere energii?
- Co ve svém životě řeší?
- V jaké fázi nákupu právě teď stojí?
- Kdo o nákupu rozhoduje? S kým se radí?

Jak to může vypadat: Mojí zákaznici je něco mezi třiceti a padesáti lety. Je kreativní, podnikavá a miluje tvůrčí činnost. Je skvělá v tom, co dělá, ale chybí jí nadhled a znalosti z obchodu, marketingu a propagace. Neumí svou tvorbu dostat do světa nebo za hranice své vlastní dílny a potřebuje v tom pomoci.

Rezonuje se slovy jako „tradice“, „estetika“ a „praktičnost“ a naopak utíká před výrazy typu „designový“ nebo „rychle a levně“.

Začala podnikat proto, že jí baví dělat si věci po svém a silně věří ve své schopnosti přinášet hodnotu. Chce se živit tím, co jí baví a naplňuje. Touží po svobodě a flexibilitě a nebojí se jít i do věcí, kterým nerozumí dokonale. Baví jí rozšiřovat si obzory, přesto stále hledá cestu, jak i v podnikání být sama sebou a cítit se v něm komfortně.

Miluje tvoření rukama i hlavou a je pyšná na to, že do své značky může vložit kus sebe.

Já jí mohu pomoci se strategií toho, jak by mohla komunikovat hodnoty, které tvoří, tak aby to bylo srozumitelné a mluvilo k srdci jejích ideálních zákazníků. A to buď skrz individuální konzultace nebo produkty, které jí tu komunikaci ujasní a usnadní.

PDF je editovatelné. Můžeš začít ihned psát. Nezapomeň si ho pak uložit.

A large, empty rectangular box with a dotted border, occupying most of the page. It is intended for the user to write or edit their content within this area.

Jaké má tvůj zákazník problémy a jaké řešení mu můžeš skrze svoje zboží nebo služby poskytnout, aby se problémů zbavil nebo je zmírnil?

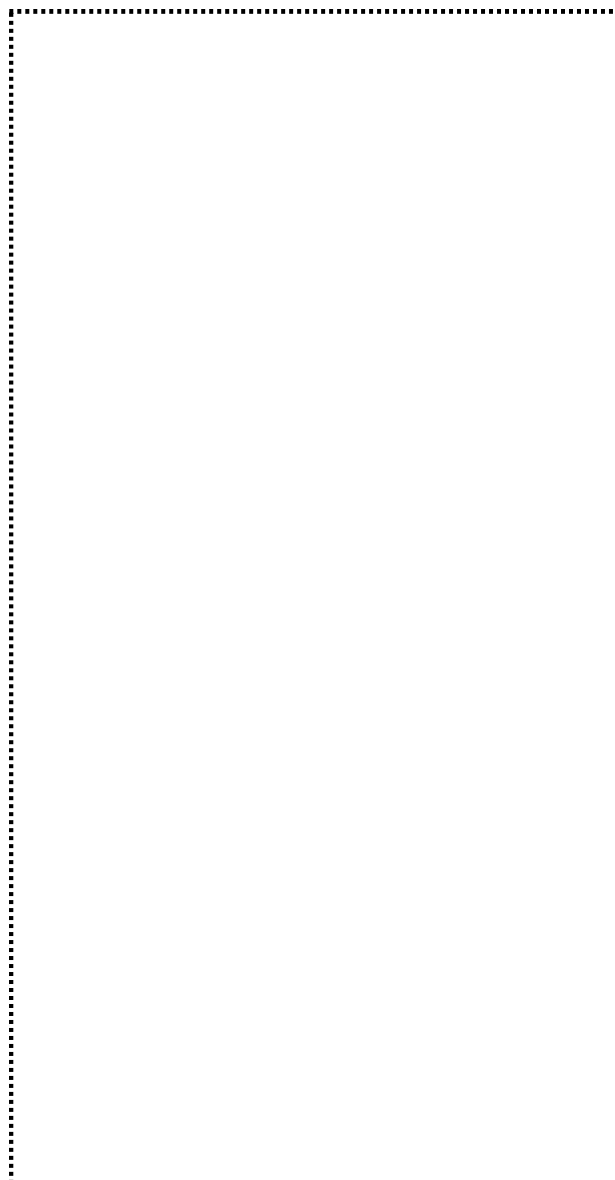
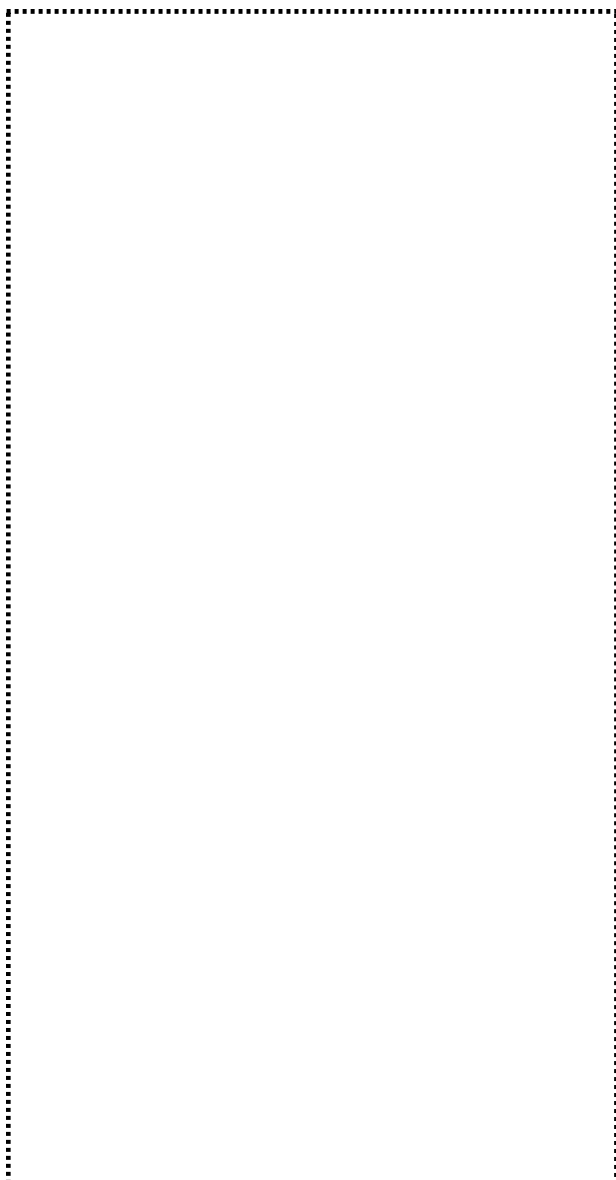
Popřemýšlej o tom, co řeší, co je pro něj těžké, kde má bariéry, co negativního se mu v životě děje, co ovlivňuje jeho špatné rozpoložení, čeho se bojí, čeho se chce zbavit, co mu bere energii, co potřebuje vyřešit?

Zeptej se sama sebe i na to, čeho se bojí v souvislosti s použitím tvého produktu nebo využitím tvé služby, jaký má důvod nekoupit a kde zaváhá.

Na každý problém vymysli svoje řešení, které můžeš dodat.

J E H O P R O B L É M Y

M O J E Ř E Š E N Í



Jaké má tvůj zákazník touhy a přání a jak mu je můžeš skrze svoje zboží nebo služby naplnit a splnit?

Popřemýšlej o tom, jak se chce cítit, čeho chce dosáhnout, jakým chce být člověkem, jaký má cíl, čeho si ve svém životě přeje víc, komu chce udělat radost, co ho motivuje?

J E H O A S P I R A C E

M O J E Ř E Š E N Í

