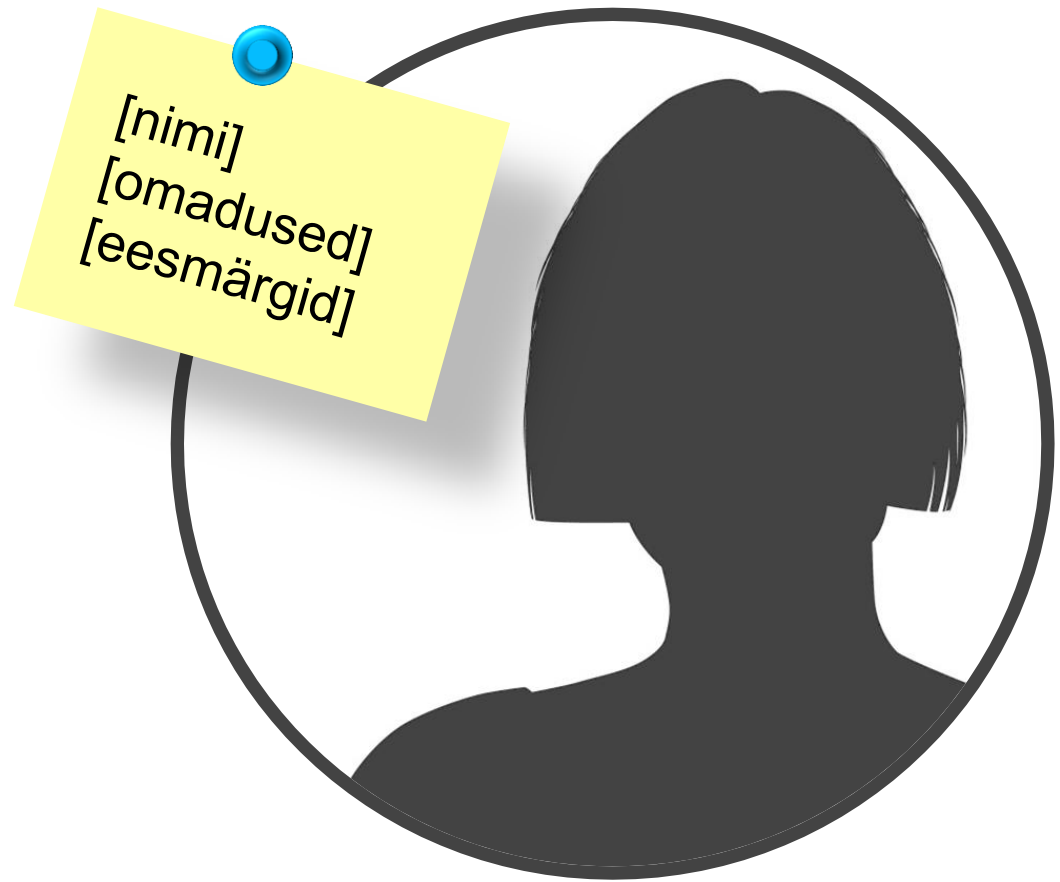


Näidispõhi turundajale ideaalse klienditüübi koostamiseks



KoduleheKoolitused

Mis on kliendiprofiil?



Kliendiprofiil on väljamõeldud esitlus või kokkuvõtlik kaart sinu ideaalsetest klientidest. Need koostatakse reaalistest andmetest, mis tulevad klientide demograafilistest andmetest ja nende interneti ja veebilehe kasutamise harjumustest. Sinna hulka kuulub haridus, tema võimalik karjäär, motivatsioon, eesmärgid ja mured.

Kuidas kliendiprofiili luuakse ?



Kliendi profiilid luuakse läbi uuringute, küsitluste ja intervjuude sinu peamiste sihtgruppide seas. See sisaldab nii häid kui halbu kliente, kui ka neid kes ei kuulu veel sinu andmebaasi, kuid kes omavad sarnaseid omadusi sinu sihtauditooriumiga.

Sinu ülesanne on koguda nii kvalitatiivseid kui kvantitatiivseid andmeid, mille põhjal on võimalik joonistada välja sinu ideaalne kliendiprofiil koos tema jaoks oluliste väärtustega ning sinu poolsete lahendustega, mis aitavad tema igapäevaseid probleeme lahendada.

Miks on vaja kliendiprofiili?



Sa oled kogunud palju väärt andmeid klientide kohta ja neid põhjalikult analüüsinud või sul on ajapikku tekkinud üsna selge pilt, kes on sinu ideaalne klient. Väga hea!

Kuid kas oled koostanud selle teadmise põhjal neile selged sõnumid, reklaamid ja müügipakkumised mis neid ka kõnetab?

Kas sinu firma töötajad teavad täpselt, missugune on sinu ideaalne klient ja millised sõnumid lähevad neile korda?

Nimi

TAUSTAINFORMATSIOON:

- Mis on tema amet ja roll?
- Oluline info tema firma kohta
- Tema pereseis, haridus ja hobid

DEMOGRAAFILISED ANDMED:

- Sugu
- Vanus
- Leibkonna sissetulek aastas:
- Elukoht

ISELOOMULIKUD OMADUSED:

- Kasutatav spetsiifiline sõnavara
- Suhtumine oma töösse ja klientidesse
- Kuidas suhtleb



PILT

Nimi

EESMÄRGID:

- Kliendipersooni esmane eesmärk
- Teisejärguline eesmärk

VÄLJAKUTSED:

- Mis on tema peamine väljakutse?
- Mis on tema teine oluline väljakutse?

KUIDAS SAAME TEDA AIDATA:

- Kuidas sina saad lahendada tema väljakutseid?
- Kuidas sina saad aidata saavutada tema eesmärki?



PILT

Nimi

TEMA TSITAADID OLUKORRA KOHTA:

- Lisa mõned reaalsed ja iseloomulikud väljavõtted tema ütluste kohta, mis iseloomustavad teda kõige paremini. See tuleb välja tema intervjuust või suhtlemisel igapäevaselt klientidega.

PEAMISED HIRMUD/VASTUVÄITED:

- Mis on tema peamised hirmud või vastuväited, mis tulevad müügiprotsessis tema puhul hästi esile?



PILT

Nimi

TURUNDUSLIK SÕNUM:

- Kuidas kirjeldad oma pakutavat lahendist sinu kliendile? Sõnasta lühidalt.

MOTIVEERIV ÜLESKUTSE:

- Sõnasta kliendi jaoks motiveeriv üleskutse lihtsalt ja arusadavalt. See on sõnum, mida peavad kõik sinu firma inimesed kasutama ühtemoodi.



PILT