

*Profil klienta, jasno określa, jaki jest Twój wymarzony klient, którego chciałbyś/chciałabyś pozyskać dla Twojej firmy. Aby to ustalić, musisz odpowiedzieć sobie na kilka istotnych pytań:*

1. Czy jest on kobietą, czy mężczyzną?
2. W jakim jest wieku?
3. Gdzie mieszka?
4. Jaki jest jego stan cywilny?
5. Czy ma dzieci?
6. Jaki ma zawód?
7. Jak wygląda? (cechy zewnętrzne)
8. Jaki ma poziom życia?
9. Czym się interesuje?
10. Jakie jest jego hobby?
11. Co robi w wolnym czasie?
12. Czy dba o zdrowie i zdrowo się odżywia?
13. Czy uprawia sport?
14. Jak spędza wakacje?
15. Co sprawia mu radość?
16. Produkty jakich marek kupuje?
17. Czy interesuje się rozwojem, osobistym?
18. Jakie profile obserwuje w mediach społecznościowych?



19. Jakie kanały YouTube subskrybuje?
20. Dlaczego Twój produkt lub usługa miałyby go zainteresować?
21. Jak Twój produkt lub usługa miałyby mu pomóc?
22. W jaki sposób ułatwią mu życie?
23. Jakie ma oczekiwania wobec Twoich produktów lub usług?
24. Jakie ma obawy związane z nabyciem Twoich produktów lub usług?
25. Czy Twoje produkty lub usługi pozwolą zaoszczędzić mu czas lub pieniądze?
26. Czy Twoim klientem są osoby prywatne, firmy, stowarzyszenia czy może sektor publiczny?
27. Kto podejmuje decyzje o zakupie?
28. Ile razy w ciągu roku, Twoi klienci kupują u Ciebie?
29. Jakie są jego poglądy polityczne?
30. Jakimi wartościami się kieruje?

