

Master class

Můj ideální klient

Tvůrčí listy

Můj ideální klient - Master class

Kdo jsem?

Vytvoř si krátké tvůrčí představení sebe sama..

Kdo jsem?

Co dělám?

Proč si lidé mají můj produkt koupit? Benefinit, který zaujme zrovna je. Podměty máš sepsané v předchozím cvičení, kde jsi se nad těmito otázkami zamýšlela.

Představení by si měla být schopna odříkat neznámé osobě ve výtahu, dříve než vystoupíte. Buď efektivní.

Můj ideální klient - Master class

Můj ideální klient

Definuj si svého ideálního klienta. Pokud nevíš, jak na to, použij následující žurnalingové otázky, které ti pomohou si ho správně popsat. Tím skutečně poznáš, kdo tvůj ideální klient je.

Kdo to je?

Muž či žena nebo obojí?

Co ho trápí

Jaké má hodnoty?

Kde pracuje?

Pokud tvoříš pro malé děti je tvůj ideální klient jejich rodič.

Jaké jsou jeho či její hodnoty?

Můj ideální klient – Master class

Můj ideální klient

Co si rád/a dopřává?

Za co rád/a utrácí a utrácí vůbec nebo je spíš spořivý/á?

Jaký životní styl žije?

Jak se s ním chceš cítit?

Jak mu tvůj produkt pomáhá s jeho problémem?

Jakou má postavu (pokud tvoříš oděvy)

Jaký má vztah k luxusu?

kolik mu je/jí let?

Můj ideální klient - Master class

Jak prodat můj produkt

Marketing na sítích

Co můj produkt přinese svému majiteli?

Proč si produkt má chtít zákazník koupit zrovna ode mě? Mám něco co jinde nenajde?

Jak se budou zákazníci cítit, když budou produkt používat nebo nosit?

V čem je můj produkt jedinečný?

Můj ideální klient - Master class

Jak prodat můj produkt

Marketing na sítích

Jaký problém řeším svému zákazníkovi?

Proč se ke mě zákazník vrací?

V čem jsem já osobně jedinečná? (Skromnost stranou)

V čem se zlepší život mého zákazníka, když si koupí něco ode mě?

Můj ideální klient – Master class

Jak prodat můj produkt

Marketing na sítích

Struktura prodejního postu:

1) Promluv k zákazníkovi a jeho problému. Pojmenuj co ho trápí.

2) Navrhni řešení

3) Vychval produkt skrze pocity, emoce, pojmenuj benefits, výsledky. (Například zákazník nekupuje masáž, ale žádá bez bolesti. Nepřidávej nádherný tričko, ale to že zákaznice v něm bude nádherná)

4) Napiš kolik produkt stojí, jak ho lze objednat zda na tvém eshopu nebo ti má napsat zprávu?

5) Do kdy může produkt / službu může objednat.