|  |
| --- |
| **Research Domeniu: sursa 1 articole, stiri** |
|   |

|  |
| --- |
| **Research Domeniu: sursa 2 - wikipedia** |
|    |

|  |
| --- |
| **Research Domeniu: sursa 3 - youtube** |
|  |

|  |
| --- |
| **Research Domeniu: sursa 4 – ziare, carti, newslettere** |
|  |

|  |
| --- |
| **Research Domeniu: sursa 5- documentare** |
|  |

**Profil Concurent 1**

|  |
| --- |
| **Nume:** |

|  |
| --- |
| **Ce promisiuni face:** |

|  |
| --- |
| **Ce ofertă are:** |
| Cât costă? →  |
| Cât durează? →  |
| Care sunt condițiile? →  |
| Ce metodă de plată acceptă? → |
| Ce livrează? →  |
| Alte observații: →   |

|  |
| --- |
| **Alte lucruri relevante pe care le poți observa:** |
| Cum comunică? Prietenos, glumeț, oficial?→ |
| Puncte de notorietate (ani de experiență, premii, reușite notabile etc) →  |
| Puncte de diferențiere (cum e diferit de tine? Se evidențiază ceva unic despre acest concurent?) →  |
| De care dintre ei ți-e cel mai frică? →  |

|  |
| --- |
| **Ce ți-a plăcut?**→   |
| **Ce nu ți-a plăcut?**→  |

**Profil Concurent 2**

|  |
| --- |
| **Nume:** |

|  |
| --- |
| **Ce promisiuni face:** |

|  |
| --- |
| **Ce ofertă are:** |
| Cât costă? →  |
| Cât durează? →  |
| Care sunt condițiile? →  |
| Ce metodă de plată acceptă? → |
| Ce livrează? →  |
| Alte observații: →   |

|  |
| --- |
| **Alte lucruri relevante pe care le poți observa:** |
| Cum comunică? Prietenos, glumeț, oficial?→ |
| Puncte de notorietate (ani de experiență, premii, reușite notabile etc) →  |
| Puncte de diferențiere (cum e diferit de tine? Se evidențiază ceva unic despre acest concurent?) →  |
| De care dintre ei ți-e cel mai frică? →  |

|  |
| --- |
| **Ce ți-a plăcut?**→   |
| **Ce nu ți-a plăcut?**→  |

**Profil Concurent 3**

|  |
| --- |
| **Nume:** |

|  |
| --- |
| **Ce promisiuni face:** |

|  |
| --- |
| **Ce ofertă are:** |
| Cât costă? →  |
| Cât durează? →  |
| Care sunt condițiile? →  |
| Ce metodă de plată acceptă? → |
| Ce livrează? →  |
| Alte observații: →   |

|  |
| --- |
| **Alte lucruri relevante pe care le poți observa:** |
| Cum comunică? Prietenos, glumeț, oficial?→ |
| Puncte de notorietate (ani de experiență, premii, reușite notabile etc) →  |
| Puncte de diferențiere (cum e diferit de tine? Se evidențiază ceva unic despre acest concurent?) →  |
| De care dintre ei ți-e cel mai frică? →  |

|  |
| --- |
| **Ce ți-a plăcut?**→   |
| **Ce nu ți-a plăcut?**→  |

**Research despre Prospect**

Prima sursă de Research va fi “în propria ogradă”:

* **Reply-uri** primite la e-mail sau mesaje de Facebook
* **Comentarii** primite la postări de Facebook
* **Observaţii din discuţii telefonice** cu clienţi/potenţiali clienţi (de acum sau din trecut)
* Observaţii din orice alte **interacţiuni** cu clienţi sau potenţiali clienţi – oameni reali.

A doua sursă pentru research va fi să mergi în exterior:

* **Forumuri** unde oamenii vorbesc despre nevoia pe care produsul tău o rezolvă
* **Recenzii** la produse similare
* **Comentarii pe bloguri** – la articole pe subiect
* **Postări şi comentarii** pe grupuri de facebook

**Întrebările pentru Avatarul de Client**

1. **Este bărbat sau femeie?**
2. **Ce vârstă are clientul tău ideal?**
3. **Care este funcția lui profesională?**
4. **Care sunt 3 dintre cele mai importante caracteristici ale lui/ei pe plan profesional?** *(ex: responsabilități de senior management, este un om foarte ocupat, meticulos)*
5. **Care sunt 3 dintre cele mai importante caracteristici ale lui/ei pe plan personal?** *(ex: are înclinații intelectuale sau pragmatice, este introvertit sau extrovertit etc)*
6. **Cu ce pasiuni/hobby-uri își ocupă timpul liber?**
7. **Cum arată o zi obișnuită din viața lui?**
8. **Din ce surse își ia informația?** *(TV, ziar, blog, Social Media etc)*
9. **Ce fel de domenii de interes urmărește?**
10. **Ce gen de lideri de opinie urmărește?** *(dă 1-2 exemple)*
11. **Care sunt cele mai importante valori** *(personale și profesionale)* **pentru el, de la care nu se poate abate?**
12. **Ce sumă de bani câștigă într-o lună?**
13. **Ce atitudine are în legătură cu job-ul lui?**
14. **Care este situația lui familială? E căsătorit? Divorțat? Singur? Are copii?**

1. **Care este factorul care îl determină cel mai mult să cumpere de la tine?**

1. **Ce nevoie rezolvă produsul tău?**
2. **Dacă ar fi ca acest client să aibă un nume, care ar fi acesta?**

Research despre produs

**Iată câteva întrebări ajutătoare:**

* Care sunt caracteristicile produsului?
* Dar beneficiile?
* Cum funcționează?
* Din ce este făcut?
* Cum îl folosești?
* Ce anume face pentru cel care-l folosește?

|  |
| --- |
| **Informatii fascinante despre serviciu/produs** |
| 1)  |
| 2)  |
| 3)  |
| 4)  |
| 5)   |