AVATR DE CLIENT B2B

1. Este barbat sau femeie?

* femeie

1. Ce varsta are clientul tau ideal?

* 40 ani

1. Care este functia profesionala?

* corporatista

1. Care sunt cele mai importante 3 caracteristici ale lui / ei pe plan profesional?( ex: responsabilitati de senior manager, este un om ocupat, meticulos)

* organizata, stie sa comunice, un lider bun

1. Care sunt cele mai importante 3 caracteristici pe plan personal?

* Comunicativa, sincera, deschisa la nou, curioasa

1. Ce ce pasiuni/ hobbyuri isi ocupa timpul liber?

* Plimbari, handmadeul, gospodina

1. Cum arata o zi obisnuita din viata lui?

* Dimineata pleaca la job, la pranz are 1-2 ore de relaxare/luat masa, dupa amiaza ajunge acasa, iese cu familia, se plimba, se distreaza.

1. Din ce surse isi ia informatia? Tv ziar, bloguri, social media

* Social media si bloguri

1. Ce fel de domenii de interes urmareste?

* Fashion, produse naturale, unde sa si petreaca vacantele

1. Ce gen de lideri de opinie/ influenceri urmareste?

* Andreea raicu, oana cuzino,

1. Care sunt cele mai importante valori personale si profesionale pentru el , de la care nu se abate?

* Familia, corectidiunea, respectful fata de munca altora

1. Ce suma de bani castiga intr-o luna?

* 8000 lei

1. Ce atitudine are in legatura cu jobul sau?

* Ii place jobul ei, isi iubeste locul de munca

1. Care este situatia lui familiala? E casatorit? Divortat? Singur? Are copii?

* Casatorita, 2 copii

1. Care este factorul care il determina cel maim ult sa cumpere de la tine?

* Imaginatia mea, ofer ceva nou, special, inedit

1. Ce nevoie rezolva produsul tau?

* Hidratare, o ajuta sa si convinga copiii sa se spele pe maini.

1. Bonus: daca ar fi ca acest client sa aiba un nume, care ar fi acesta?

* Camelia
* Research consta in a urmari paginile a 3 concurenti pe domeniul tau, vezi ce au postat in ultimele 14 zile.
* Vezi ce interactiuni au pe postari, de la cine, analizeaza profilele oamenilor care le au interactionat cu concuranta.
* Cauta acea lacuna pe care nu o acopera nimeni, acel punct care nu este atins de concurenta ta.
* Alte intrebari de la mine pentru tine:
* Ai facut cursuri de calificare pentru a face sapunuri? Daca da unde ? daca nu, cum ai invatat? Esti autodidact?
* Cum ai inceput? De unde? De ce faci asta? Ce iti place cel maim ult? Ce te inspira cel maim ult cand faci sapunurile? Care ar fi primul lucru pe care oamenii ar trebui sa il stie despre tine?
* Listeaza caracteristile sapunurilor tale (toate caracteristicile le vom transforma in beneficia)
* Ai testimonial de la cliente?daca da, le folosim in continut, daca nu, trebuie sa incepi sa ceri. Dovada sociala este foarte importanta
* Daca mai ai nevoie de lamuriri, ma suni sau imi scrii 0773726687