# Profil zákazníka

## Jaké skupiny zákazníků oslovujete?

|  |
| --- |
|  |

## Co mají všechny skupiny vašich zákazníků společného?

|  |
| --- |
|  |

## Co mají vaši zákazníci společného s vámi? V čem jsou jako vy?

|  |
| --- |
|  |

## Persona zákazníka

Nyní si představte svého ideálního zákazníka a dejte mu konkrétní podobu – jméno, povolání, koníčky i rodinu. Když se dokážete „projít v jeho botách“, bude pro vás snazší tvořit produkty a služby i marketingové kampaně na míru konkrétnímu zákazníkovi.

|  |  |
| --- | --- |
| **Jméno:** | Foto(zde nalepte fotku nebo obrázek) |
| **Pohlaví/věk:** |  |
| **Bydliště:** |  |
| **Povolání:** |  |
| **Měsíční příjem:** |  |
| **Rodinný stav, děti:** |  |

## Hodnoty a koníčky

|  |  |
| --- | --- |
| **Jaké životní hodnoty vyznává?** |  |
| **Jak tráví svůj volný čas?** |  |
| **Jaké má koníčky?** |  |
| **Co čte (knihy, časopisy, blogy)?** |  |
| **Jak se obléká?** |  |
| **Jakou hudbu poslouchá?** |  |
| **Jaké akce navštěvuje?** |  |
| **Kam jezdí na dovolenou?** |  |
| **Má nějaké vzory/idoly?** |  |
| **Co vlastní (dům, auto, chatu, akcie)?** |  |

## Psychografie

**Jakou má povahu? Které vlastnosti jsou pro něj typické?**

|  |
| --- |
|  |

## Jak by se dal popsat jeho/její životní styl?

|  |
| --- |
|  |

## Jaké problémy řeší? Co ho opravdu pálí nebo trápí?

|  |
| --- |
|  |

## Co potřebuje? Proč si kupuje váš produkt nebo službu?

|  |
| --- |
|  |

## Jak se cítí ve chvíli, kdy uvažuje o koupi? Co je spouštěcí moment?

|  |
| --- |
|  |

## Z čeho má strach? Jaké jsou jeho/její největší obavy?

|  |
| --- |
|  |

## O čem sní? Po čem touží? Jaké jsou jeho cíle a přání?

|  |
| --- |
|  |

## Kteří lidé ho/ji v životě inspirují a ovlivňují?

|  |
| --- |
|  |

## Co říká sám/sama sobě? Jaké myšlenky mu/jí běží hlavou? Jaká slova či výrazy používá?

|  |
| --- |
|  |

## Jakými cestami svůj problém řešil/a doposud?

|  |
| --- |
|  |

## Jak vypadá ideální řešení jeho/jejího problému?

|  |
| --- |
|  |

## Jaké benefity a výhody toto ideální řešení přinese?

|  |
| --- |
|  |

Skvělá práce! Nyní máte přesnější představu, kdo je váš ideální zákazník, jak přemýšlí, čeho se bojí a na co bude nejlépe slyšet. Výstupy z tohoto cvičení vám umožní lépe nastavit vaše produkty a služby, efektivněji zacílit vaše marketingové nástroje, vytvořit účinnější webové stránky i psát lepší e-maily. Držím palce!

*Zdroje a inspirace: Marie Forleo, Eben Pagan*