



8 שבועות למכונת מזומנים – אפיון הלקוח האידאלי

אני מזמין אותכם להתנתק מהכל משך לא יותר מ-10 דקות למלא את הדף הזה, לשבת ולחשוב על הלקוח האידאלי שלכם. כמו שאמרתי ההחלטה מיהו הלקוח שלכם היא סופר קריטית לעסק שלכם. אם יש לכם כמה קהלי יעד שונים ניתן להדפיס את הדף הזה בכמה עותקים כדי לצור פרופיל כזה עבור כל קהל מטרה שונה.

חישבו על הלקוח שלכם. חשוב שתבחרו את הלקוח שהוא אידאלי עבורכם. אם יש לכם עסק תבחרו פרופיל של הלקוח הכי טוב שלכם, זה שמביא לכם הכי הרבה כסף ושהכי כיף וקל לעבוד איתו. אם אין לכם עסק או שיש לכם עסק ואתם לא מרוצים מהלקוחות שיש לכם היום תציירו תמונה של הלקוח שאתם חושבים שיביא לכם הכי הרבה ערך. עכשיו מה שאנחנו רוצים לעשות זה לתת שם ללקוח הדימיוני הזה. תבחרו את השם שאתם רוצים זה כמובן תלוי אם זה גבר או אישה. מה השם שבחרת ללקוח האידאלי שלכם (זה יכול להיות ניסים או רונית או כל שם אחר שמאפיין את הלקוח שלכם): _____

עכשיו תשתמשו בהנחיות שמופיעות כאן:

מה הגיל שלו (בחר את הגיל הממוצע של הלקוח): _____

איפה הוא גר: _____ יש או אין לו משפחה: _____

מה החלומות שלו (מה הם התשוקות שלו, מה הוא באמת רוצה להשיג כתוצאה מהשירות או המוצר שלך)?

מה מפחיד אותו? למה הוא לא ישן בלילה? (אנשים מונעים על ידי פחדים וחרדות. אילו פחדים מביאים אותם לפנות אליכם.)

מה התיסכולים היומיומיים שלו? מה קורה לו עכשיו כל יום שמתסכל ומעצבן אותו שאתם יכולים לפתור עבורו.

האם יש לו תשוקות נסתרות? נכון זה קצת קשה כי זה יותר עמוק אבל לכולם יש תשוקות נסתרות. האם תדעו מה הלקוחות שלכם באמת רוצים בחיים שלהם יש לכם מפתח אדיר להשפעה עליהם.
