
Ewis Dekoracje
AKADEMIA

Twój idealny klient

Jak stworzyć profil idealnego
klienta?

www.ewisdekoracje.pl

IDEALNY KLIENT

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie

Ewis Dekoracje

AKADEMIA



Cześć !

Cieszę się, że czytasz ten dokument.

Zapewne interesuje Cię przygotowanie profilu Twojego idealnego klienta. Czy wiesz, że wtedy staje się wszystko jasne,

Znajomość klienta z którym chcesz współpracować wyznacza jasno kierunek rozwoju firmy, a także nadaje kierunek komunikacji.

Z poważaniem

Ewa Tonia

Założyciel Ewis Dekoracje

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie



Kim jestem!

Nazywam się Ewa Tonia i uczę jak świadomie rozwijać biznes ślubny, pracując mniej a zarabiając więcej. Tak abyś miała satysfakcję z tego co robisz.

- Zażyciel i współwłaściciel firmy Ewis Dekoracje
- Przedsiębiorca z 13-letnim doświadczeniem
- Wedding Designer Business
- Certyfikowany trener mentor
- Ekspert w branży ślubnej
- Konsultant i doradca zawodowy
- Autorka książki "Jak z sukcesem prowadzić firmę i zarabiać?"

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie



Idealny klient (tzw. persona, avatar) to osoba reprezentująca grupę docelową, czyli niszę, do której chcesz dotrzeć.

Niestety, nie każdy potrzebuje Twoich usług lub produktów, więc nie każdy zostanie Twoim klientem. Klient idealny jest zbiorem wspólnych cech i zachowań konsumentów. Są to więc informacje o wieku, płci, a także o preferencjach zakupowych.

Dzięki poznaniu idealnej osoby możesz prowadzić skuteczniejsze działania marketingowe. Co oczywiście przełoży się na zyski firmy.

Jeżeli poświęcisz czas i energię na rozsądne planowanie i położenie odpowiednich fundamentów pod swój biznes, tym większa będzie szansa na jego powodzenie.

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie



Wydawałoby się przecież, że im większa grupa potencjalnych klientów, tym więcej sprzedanych usług/produktów, ale... to bardzo mylne rozumowanie. Przekonałam się o tym na własnej skórze, gdy kilka lat temu zaczynałam własną działalność.

Był to czas entuzjazmu, działania i kierowania oferty do wszystkich młodych osób, którzy mieli zamiar zawrzeć związek matrzeński.

Zajęło mi trochę czasu zrozumienie, że w ten sposób, tak naprawdę kierowałam ofertę do nikogo.

Różni ludzie będą kupować ten sam produkt bądź usługę z różnych powodów.

Przy dobrze wybranej grupie jesteś w stanie stwierdzić, jakie marzenia i pragnienia mają Twoi klienci. Wtedy po prostu wychodzisz im naprzeciw i układasz swoją ofertę tak, by stanowiła ona spełnienie tego, do czego dążą. Wykorzystujesz tak zwany język korzyści.

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie



Stwórz opis Twojego Idealnego Klienta Uwzględnij dane demograficzne i psychograficzne

Jaką ma płeć?

Gdzie mieszka?

Ile ma lat?

Jakie ma wykształcenie?

Jaki ma status rodzinny?

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie



Gdzie pracuje?

Jakie zajmuje stanowisko?

Ile zarabia miesięcznie?

Jakie ma hobby, zainteresowania?

Kogo obserwuje w mediach społecznościowych?

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie



Jakie strony internetowe ogląda?

Czy należy do jakiejś grupy na facebooku?

Jakie problemy próbuje rozwiązać?

Co jest dla niego ważne?

Jak podejmuje decyzje zakupowe?

Co go motywuje do zakupu?

IDEALNY KLIENT

świadomość z kim chcesz
współpracować jest
kluczowe w Twoim
biznesie

Ewis Dekoracje

AKADEMIA



Czy klient będzie zainteresowany Twoją ofertą?

Czy Twój klient ma problem z znalezieniem
właściwego rozwiązania?

Czy Twój klient szuka takiego rozwiązania?

Czy Twój klient wie o Twoim istnieniu?

Moje miejsca w sieci!

