

SNOVÝ KLIENT

Tajemství úspěšné fcb skupiny

V jakém segmentu trhu (niché) podnikáš?

Je definice tvojí niché (segmentu trhu) dostatečně vyprofilovaná? Je možné niché ještě více zúžit? Zkus si udělat malé cvičení a zkus zúžit svou niché alespoň na papíře. Jak by to vypadalo, kdyby ses v rámci svých služeb zaměřila jen na jednu oblast? Které z tvých služeb, které v rámci svého segmentu poskytují ti generuje cca 80 % příjmu?

Jak bys zhodnotila profitabilitu svojí niché na stupnici 1 – 9 (jednička je absolutně neprofitabilní, 9 super profitabilní)



Pro koho je určená tvoje služba nebo produkt?

TYPICKÝ KLIENT

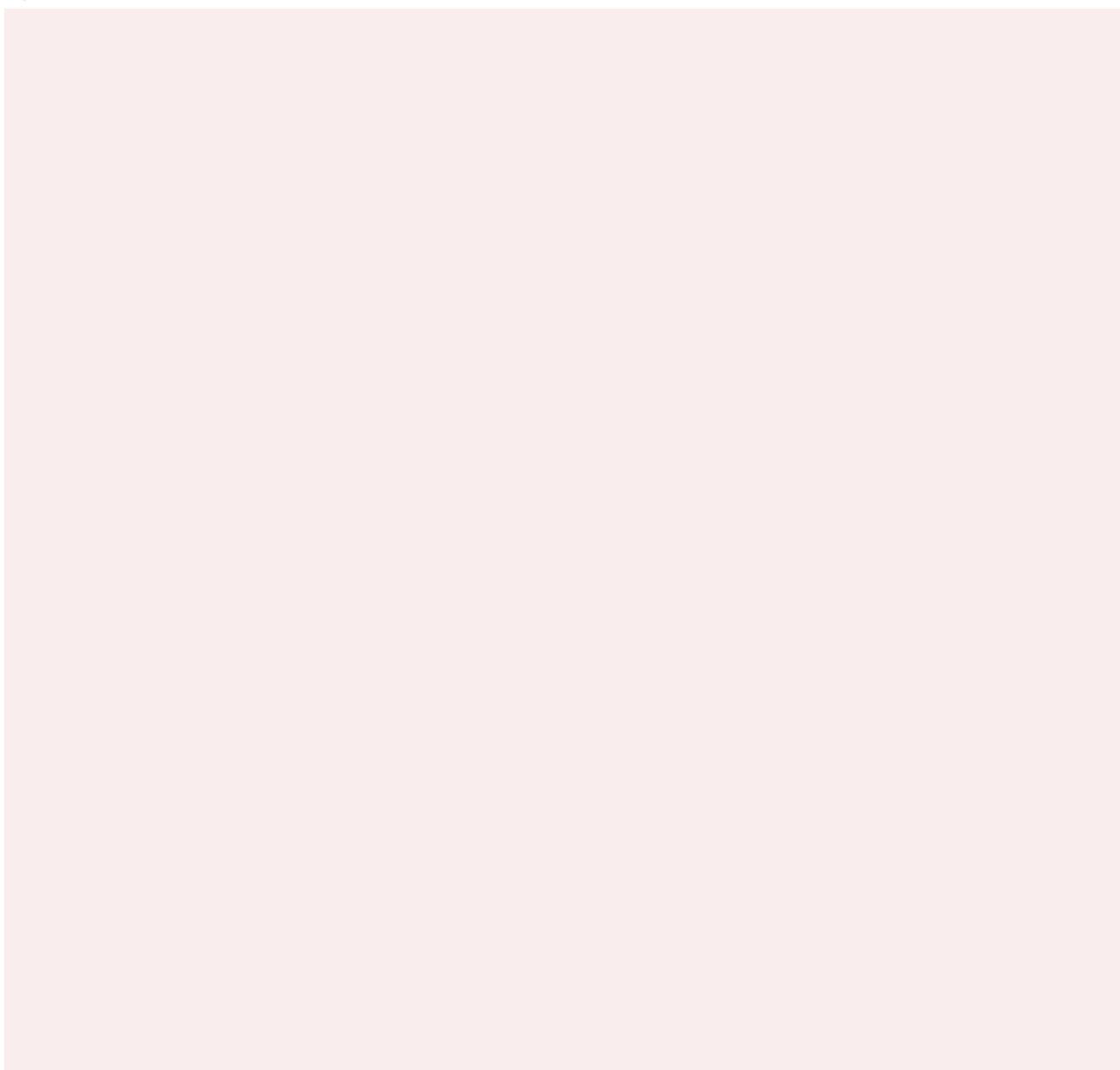
Popiš svého typického klienta. Z jakého důvodu se na tebe obrací. Kdy za tebou obvykle přichází. Jak se cítí. Kdo to je. Jak žije. Jak s tebou komunikuje. Jak často tvoje služby využívá. Nakupuje opakovaně? Kde se o tobě dozvídá. Jsou pro něj tvoje služby spíš dostupné, nebo nedostupné. Zkus si vzpomenout na co nejvíce detailů o svých klientech a použij je do této charakteristiky.

Najdi ilustrační fotku/y, která tvého současného typického klienta charakterizuje a přidej jí k jeho popisu.

SNOVÝ KLIENT

Popiš svého snového klienta. Představ si, že pro tvého snového klienta, ani pro tebe neexistují žádné limity. Kdo je tvoje spřízněná Duše. Jaké jsou její hodnoty. Čemu věří. O čem sní. Jakou má misi. Jakou hodnotu chce přinášet světu. Z jakého důvodu se na tebe obrací. Kdy za tebou obvykle přichází. Jak se cítí. Kdo to je. Jak žije. Jak s tebou komunikuje. Jak často tvoje služby využívá. Nakupuje opakovaně. Kde se o tobě dozvídá. Jsou pro něj tvoje služby spíš dostupné, nebo nedostupné. Zkus si představit co nejvíce detailů o svých klientech a použij je do této charakteristiky.

Najdi ilustrační fotku/y, která tvého současného typického klienta charakterizuje a přidej jí k jeho popisu.



LIŠÍ SE TVŮJ SOUČASNÝ TYPICKÝ KLIENT OD TVÉHO SNOVÉHO KLIENTA? ČÍM?

Co potřebuješ udělat, aby se profil tvého typického klienta začal přibližovat profilu snového klienta? Napiš si alespoň 3 kroky, které podnikneš, aby se tvůj snový klient stal tvým typickým klientem. Jak na tom zapracuješ? Jak snového klienta získáš?