

2. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

SRDCOVÝ KLIENT:

V tejto lekcií sa zameriame na srdcového klienta, na jeho vonkajšie znaky, aj na vnútorné. Jeho popis občas pripomína veštenie z gule. Ale, zamyslite sa. Kto z vašich súčasných klientov je ten „srdcový“? A kým chcete spolupracovať? Aký je?

Pohlavie

Keď uvažujete o tom, komu chcete pomáhať, je to žena, muž, alebo obe pohlavia?

Vek

Aký je vekový priemer vášho srdcového klienta?

3. Rodina

A čo rodina? Má deti? Koľko? Má partnera, či manžela/ku? Žije sám? Má široko rozvetvenú rodinu alebo len pár členov?



2. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

Ako žije

Zamyslite sa nad odpoveďou, ktorá je relevantná k vášmu biznisu. Je pre vás dôležité miesto a krajina, kde klient žije? Žije v meste či na vidieku? V dome či v byte? Má záhradu? Domáce zvieratá?

Kde online trávi čas

Kde je aktívny? Na Facebooku, Instagrame, LinkedIn, Pintereste?

V ktorých FB skupinách sa nachádza

V ktorých skupinách sa pohybuje? Kde sa vzdeláva a trávi čas?



2. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

Koho sleduje v online priestore

Kto ho priťahuje? A prečo? Môžu to byť osoby aj komunita.

Hodnoty

Čo je pre neho v živote dôležité? Aké sú jeho životné hodnoty?

