



Идеалният клиент

Кой е идеалният клиент?

Възраст

Професия

Образование

Доходи

Как разсъждава?

Харесва/ не харесва

Вземане на решение

Какво прави?

Как събира информация?

Навици

След като систематизирате профила на идеалния си клиент, ще знаете повече за него, за това как разсъждава и какъв е моделът му на поведение. Това ще помогне да дефинирате „специалното си предложение“ и да можете да комуникирате ефективно.