**שאלון למציאת הלקוח האידיאלי שלך**

1. מי זה הלקוח האידיאלי שלכם? גבר או אישה?

 כמה שיותר שמות אמתיים מהלקוחות הקיימים שלכם:

2. בן כמה הוא? טווח גילאים?

3. מה הוא עושה? כמה הוא מרוויח?

4. איפה הוא גר?

5. מה מאפיין אותו?

6. מה חשוב לו?

7. מה גרם לו לומר לכם כן ולבחור בכם?

8. מה הוא מצא בכם?

9. למה הוא ממשיך וחוזר אלכם?

10. האם מי שמחליט הוא זה שמוציא את הכסף והמשתמש? אם לא איך זה נראה?

11. האם יש מישהו שמשפיע על קבלת ההחלטה?

12. כמה הוא מוציא בחודש על מוצרים או שירותים מקבילים ? מתי הוא קונה? לפי תקופות ? באירועים מיוחדים ? מה תדירות הקנייה שלו?

 13. למה כדאי לו לקנות עכשיו?

 14. מה חשוב לו כשהוא עושה קניות? מהן 5 התכונות החשובות ביותר? לפי סדר עדיפויות:

מחיר? מיקום? נוחות? יחס? התאמה אישי? חוויה? שיהיו דברים מיוחדים? שזה נחשב?

דברים אחרים?

15. מה הכאב שלו? על מה הוא מפצה? מה הבעיה שהוא נתקל בה?

16. מה מציעים לו לפתרון הבעיה? אתם והמתחרים

17. אילו בעיות נוספות מעלים המתחרים?

18. האם הוא קונה מה שהוא רוצה או מה שהוא צריך?

19. מה הוא באמת רוצה? מה התשוקה שלו?

20. מה חסר לו היום במה שעסקים אחרים מציעים ?

מיתוג, שירותים מסוימים, מוצרים מסויימים, תוצאות ? מה היו רוצים עוד?

 21. איפה הוא נמצא בעולם הפיזי ? מבלה? בתי קפה, מסעדות, ברים, קבוצות, אירועים, איזה?

 22. מאיזה חברות אחרות הוא קונה ?

 23. איפה הוא נמצאת באינטרנט? קהילות? פייסבוק? בלוגים?

 24. מה הוא קורא? עיתונים? מגזינים?

 25. ממי הוא מקבל השראה, לאיזה תחומים אחרים הוא נמשך ?

\*השאלון בלשון זכר אבל התייחסו עליו על פי הצרכים שלכם