

Zákazník snů

“Chtít být vším pro všechny znamená nebýt nikým pro nikoho”

Tohle je asi nejzásadnější modul. Vědomě se rozhodnout pro tyto lidi tady chci být - a pro tyhle ne. S těmito lidmi chci pracovat, s těmito ne. Pokud ti to bude vyhovovat víc, kldně si slovo zákazník nahraď slovem partner, klient. Stejnou techniku jde použít i na výběr zaměstnanců ...

Chceme najít nejlepší zákazníky a detailně pochopit jejich potřeby a důvody, proč by s námi měli pracovat.



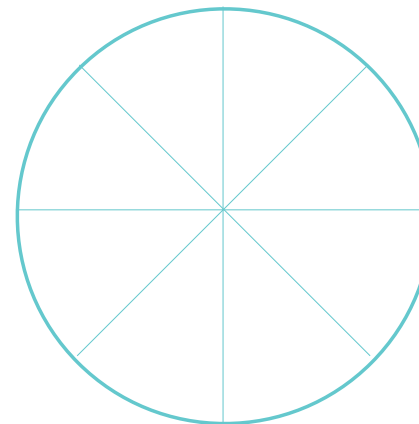
1.

Moje skupiny zákazníků jsou:

vyplň si pro každou pracovní skupinu pracovní list

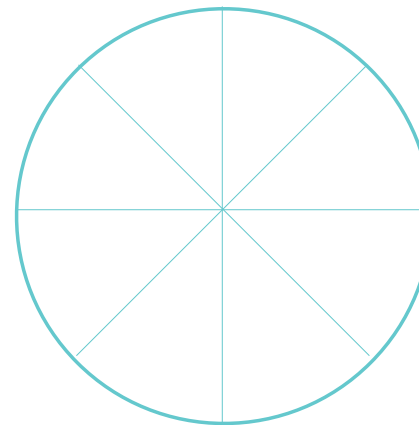
2.

Kolik % z mých příjmů která skupina tvoří?



3.

Kolik % času věnuji které skupině?



4.

Které skupiny jsou moji TOP zákazníci?

vyber maximálně 3 skupiny

.....

.....

.....

5.

Jaké zákazníky/skupiny nechci?

napiš si kdo jsou a jak je poznáš (co nejrychleji)

Honiči

.....

Šetřiči

.....

Prudiči

.....

Předělávači

.....

Žvaniči

.....

Další

.....

.....

.....

6.

Vyber si JEDNU skupinu, které se budeš věnovat**MŮJ ZÁKAZNÍK SNŮ JE:**

7.

Nakresli si obrázek typického reprezentata / avatara

8.

Co teď aktuálně prožívá?

.....

.....

.....

9.

Co ho trápí? S čím si neví rady? Jaké problémy řeší?

Najdi jich 10, z toho 3 největší si zakroužkuj

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

10.

Jaké má pochybnosti / mýty v hlavě?

.....

.....

.....

11.

Jaký jejich sen / potřebu naplňuji?

.....

.....

12.

Jaké má alternativy?

Přímá konkurence

.....

.....

.....

Nepřímá konkurence

.....

.....

.....

13.

Čím jsem unikátní? Odlišný od konkurence?

.....

.....

Čím se liším od konkurence?

.....

.....

.....

V čem je moje hodnota?

.....

.....

.....

14. Jaký jazyk a slova používají?

.....

.....

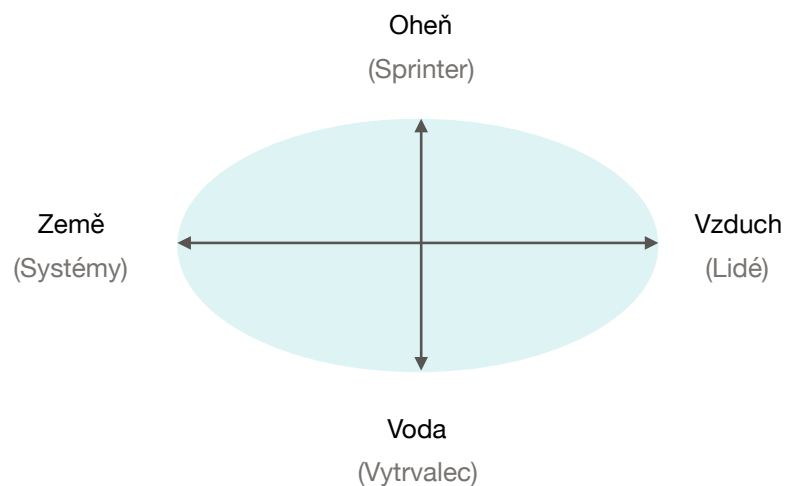
.....

.....

.....

.....

15. Jakou mají dynamiku?



16. Dnes mám těchto zákazníků

Cíl do 1 roku

Cíl do 3 let

17. Jaké změny si to vynutí?

.....

.....

.....

18. Kde všude se vyskytují?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

19. JAK JE MŮŽEŠ OSLOVIT?

- | | |
|---|---|
| ☐ Facebooková reklama | ☐ Reference |
| ☐ Internetová kampaň PPC | ☐ Přímé oslovení |
| ☐ Networkingové akce | ☐ Společný známý |
| ☐ Tisková reklama | ☐ Můj blog |
| ☐ Příspěvky v diskusních skupinách | ☐ Můj web |
| ☐ Reklama na Linked In | ☐ Moje videa |
| ☐ Příspěvky v diskusních skupinách | ☐ Webináře |
| ☐ Linked In | ☐ Přímé oslovení |
| ☐ | ☐ |
| ☐ | ☐ |
| ☐ | ☐ |

20. Jak poznáš co nejrychleji, že je to zákazník snů?

.....

.....

.....

.....

21. Jaké zákazníky nechceš?

.....

.....

.....

.....

22. Jak je včas odhalíš?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

23.

Poznámky

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....