



NAJDI SVOJO
IDEALNO
STRANKO



TANJA CIGLARIČ



NAJDITE VAŠO IDEALNO STRANKO

Predstavitev vaše idealne stranke se imenuje **Persona**.
To je oseba, s katero želite poslovno sodelovati.

Podatke, s katerimi definirate idealno stranko, vam bodo pomagali s strankami komunicirati na pravilni način.

Lahko imate več idealnih strank, zato je pomembno, da vsako definirate posebej.



PERSONA VAŠE IDEALNE STRANKE

Bolj specifični boste, več koristi boste boste imeli.

Vaša persona vpliva na vsak korak v nakupnem procesu.

- na vsebino, ki jo kreirate,
- plačilne pogoje,
- katere produkte kreirate ali katere storitve ponujate,
- način komunikacije s personami,
- na različne kampanije, ki jih uporabljate (e-mail, webinar, zaprte skupine,...)

Glavno je, da to persono tako popolnoma razumete, da na koncu kupi vaš produkt.



1. KORAK

KAKO NAJDEM
PRAVO
PERSONO?



IZPOLNITE SPODNJA VPRAŠANJA

Bodite čim bolj natančni. Napišite podrobnosti, kot so strankina **čustva, upi in sanje**. To je zelo pomembno. Ne pozabite, da na spletu govorite samo z eno osebo naenkrat.

Osredotočite se na eno **idealno stranko** (to niste vi). Bolj se boste vživeli v stranko, bolj se boste lahko povezali z njo.

Poglobite se v stranko. Stranke ne kupujejo vedno z razumom, ampak **s čustvi**.

Uporabite isti jezik kot razmišlja stranka in ne, kako bi morala razmišljati.



PERSONA

Kaj si resnično želi?

Kakšni so njeni cilji in vrednote?

Osnovni demografski podatki

STRAHOVI

Kateri so njeni največji strahovi?

Kaj ne vidi?

Kakšna je njena potencialna nevarnost?

USPEH

Kako izgleda njeno življenje, ko uspe?

Kaj ne vidi?

Kakšen uspeh si želi?

BOLEČINA

S katerimi ovirami se sooča?

Katere so njene 3 najpogostejše bolečine?

IZGOVORI

Katere so največje pomanjkljivosti v prodaji?

Kakšna je njena vloga pri nakupni odločitvi?

NAPAKE

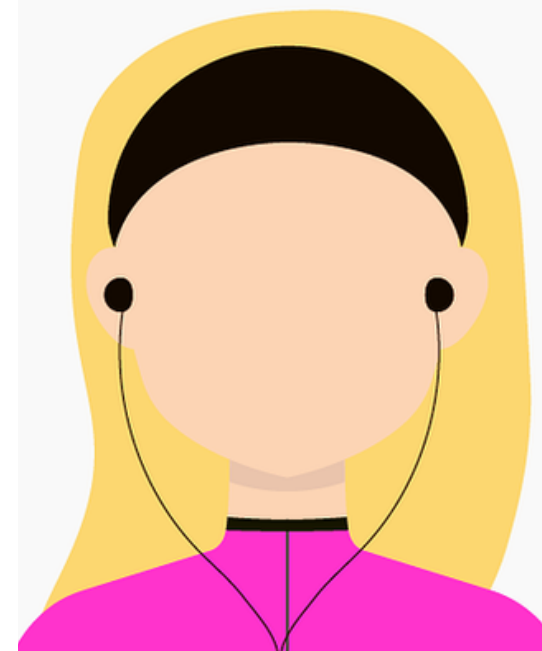
Kako izgleda njeno življenje, če ne bo uporabljala vašega produkta ali storitve?

1. USTVARJANJE PERSONE

Vaš persona je resnična oseba.

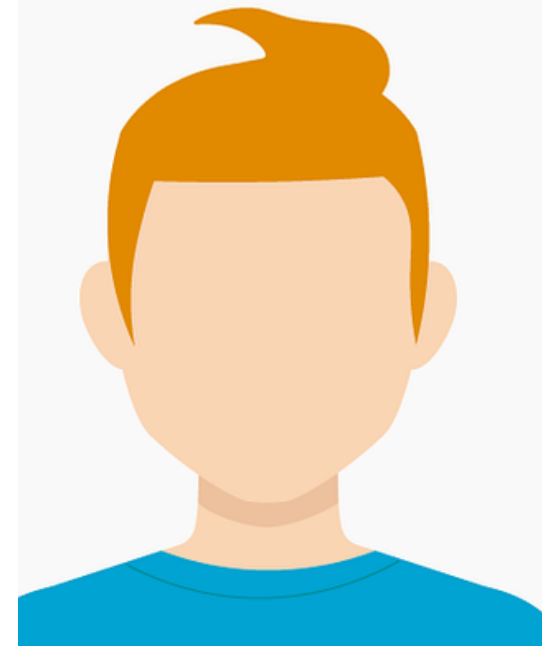
- Dajte ji ime; Jaka, Mojca ... V vaših mislih naj bo resnična oseba.
- Kaj si Jaka želi?
- Kaj so Mojčini cilji, njene vrednote?
- Kakšnega spola je, starost, zakonski stan, otroci, lokacija, interesi in strasti, poklic, naziv delovnega mesta, letni dohodek, izobraževanje itd.

Vse to je pomembno definirati!



2. IDENTIFICIRAJTE BOLEČINO!

- Kaj so največji viri bolečine?
- S katerimi ovirami se sooča?
- Zaradi kakšnih strahov ne more spati?
- Kaj je njena največja frustracija?



3. KAKŠNI SO NJENI STRAHOVI?

- Ugotovite strahove, s katerimi se vsakodnevno sooča?
- Kaj ji povečuje te strahove?
- Kaj so lahko posledice?



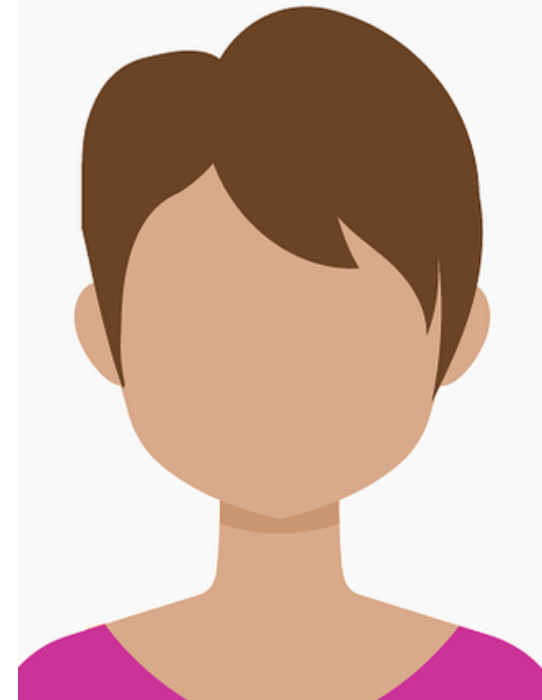
4. KAKŠNI SO NJENI IZGOVORI?

- Kakšni so njeni najpogostejši izgovori?
- Kdo sprejema nakupne odločitve?



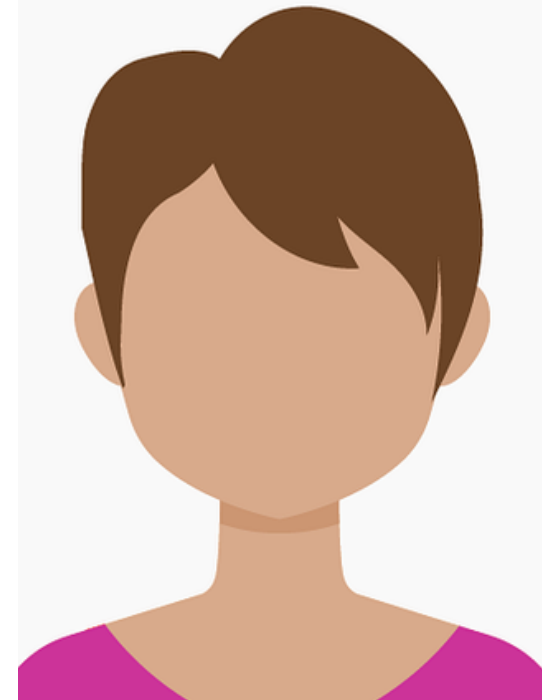
5. DEFINIRAJTE USPEH!

- Kako izgleda njeno življenje, po uporabi vašega produkta?
(ne naštejte koristi, ampak končni rezultat)
- Kakšne nove **priložnosti** se ji odpirajo po uporabi vašega produkta?



6. DEFINIRAJTE NAPAKE?

- Kako bo izgledalo njeno življenje, če ne bo uporabila vašega produkta?
- Bo sama poskušala rešiti problem? In kakšne bodo posledice in frustracije?
- Koliko bo zapravila časa, denarja in priložnosti, ker ne bo kupila vaš izdelek?



2. KORAK VIRI INFORMACIJ



1. KJE NAJDETE VIRE INFORMACIJ?

VŽIVITE SE V STRANKINO ŽIVLJENJE

- Katere knjige bere?
- Katere revije so ji zanimive?
- Katere bloge, spletne strani spremlja?
- Katere seminarje, konference, delavnice obiskuje?
- Katere strokovnjake spremlja?



2. RAZISKAVA

Napišite dobre primere praks, po uporabi vaših produktov (izjave strank)?

Kako vaš produkt pomaga pri transformaciji strankinega življenja?

Naredite spletno anketo in jo delite med vaše sledilce na družbenih omrežjih, pošljite e-maile,...



3. KORAK

IZPOLNI OBRAZEC



PERSONA



**BLAGOVNE ZNAMKE,
KI SO JI VŠEČ**

POKLIC

STAROST

IZOBRAZBA

ZAKONSKI STATUS

OTROCI

**ŠPORTNE
AKTIVNOSTI**

ZANIMANJA

HOBIJI

LOKACIJA

JEZIK

ZASLUŽEK

Vaša idealna stranka:

PERSONA



STRAHOVI

USPEH

BOLEČINA

IZGOVORI

NAPAKE

Končni rezultat:



V akcijo sedaj!

DEFINIRAJTE VAŠO IDEALNO
STRANKO IN POVEČAJTE
PRODAJO!