Анкета за формиране Профил на Идеалния клиент

Въпроси, на които трябва да си отговорите, когато правите профила на идеалния клиент:

1. Име.
2. Възраст.
3. Къде живее (град, вид жилище, под наем…).
4. Ситуация (семейно положение, деца..).
5. Образование.
6. Работа. Тип компания и позиция.
7. Тип (като какъв тип се самоопределя, активен, социален, интровертен…).
8. Любим цитат.
9. Интереси, хобита.
10. Цели.
11. Болки и нужди (какви болки и потребности се стреми да задоволи).
12. На какви въпроси търси отговор.
13. От къде купува дрехи, обувки, козметика. Кои марки предпочита. Кои магазини и сайтове посещава, за да пазарува.
14. От къде е научил за нас.
16. Би ли ни оставил препоръка.
17. Друго, което би искал да ни сподели, като препоръка или идея за развитие.

Инструкции за провеждане на анкетата

1. Чрез телефонно обаждане и провеждане на интервю. В този вариант най-подходящо време е делничен ден в интервала между 14ч-16ч. Поискайте разрешение да им отнемете 10мин. и поснете, че въпросите имат известен личен характер, но това е единствено, за да се формира профила с основна цел да служите по-добре на него.

2. Задължително подгответе подарък.
3. Подгответе линк за оставяне на препоръка.
4. След провеждане на интервю или след изпращане на попълнена анкета, благодарете, изпратете подаръка и добавете линк с молба да ви оставят отзив.
5. Необходими са ви минимум 20 анкети.
6. Обработете данните, сравнете повторенията и оформете профила.



www.elenagerganova.com