



Jak przygotować sylwetkę
idealnego klienta?

Persona

e-book z ćwiczeniami

ELA WOLIŃSKA

www.akademiazdalna.pl

SŁOWO WSTĘPU

DROGA WIRTUALNA ASYSTENTKO

Gratuluję

Przede wszystkim gratuluję Ci podjęcia decyzji o wyborze zawodu, który daje tak wiele możliwości rozwoju i pracy nad ciekawymi projektami z fantastycznymi ludźmi. Zapewne, skoro jesteś na początku swojej drogi, masz wiele pytań i wątpliwości. Zastanawiasz się jak i od czego zacząć, czy masz wystarczające kompetencje, kto zechce kupić twoje usługi, gdzie powinnaś szukać klientów i jak powinna wyglądać współpraca z klientem. Na te i wiele innych pytań znajdziesz odpowiedzi w moim e-booku "Jak zostać Wirtualną Asystentką?" Pierwszym na polskim rynku podręczniku dla VA. Początki zawsze są trudne. Każda z nas na starcie borykała się z wieloma niewiadomymi. Dlatego w tym opracowaniu chciałam pomóc ci w stworzeniu archetypu idealnego klienta, do którego będziesz kierować swoją ofertę.

Nie jest to łatwe zadanie, przygotowałam więc dla ciebie wskazówki jak sobie z tym poradzić. Przede wszystkim szukaj i obserwuj biznesowe oraz branżowe grupy na Facebooku i na LinkedIn, by zebrać informacje, które pomogą ci określić potrzeby i cechy twojego idealnego klienta. W tym pdfie znajdziesz pytania i ćwiczenia, dzięki którym samodzielnie stworzysz personę twojego idealnego klienta, a tym samym będziesz mogła dostosować swoją ofertę do konkretnej grupy docelowej.

Ściskam i trzymam kciuki,

Ela Wołoszka



PRAWA AUTORSKIE

COPYRIGHT ©ELA WOLIŃSKA - AKADEMIAZDALNA.PL, 2024
ALL RIGHTS RESERVED.

Wszystkie treści umieszczone w e-booku są a chronione prawem autorskim, które przysługuje ELŻBIETA WOLIŃSKA - AKADEMIAZDALNA.PL

e-book stanowi własność ELA WOLIŃSKA - AKADEMIAZDALNA.PL i jest utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jego część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody.

e-book ma wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów prawa cywilnego.

Autor e-booka dokłada starań, aby zawarte w nim treści były rzetelne i pomocne, jednakże nie ponosi żadnej odpowiedzialności za skutki działań podejmowanych w oparciu o nie.

Kopiowanie zawartości e-booka bez pisemnej zgody właściciela jest zabronione. Materiały zawarte w niniejszej publikacji mogą być wykorzystywane lub rozpowszechniane jedynie w celach informacyjnych oraz wyłącznie z notą o prawach autorskich i ze wskazaniem źródła informacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone..

TWÓJ IDEALNY KLIENT

Posiadanie w głowie konkretnej osoby twojego idealnego klienta jest niezbędne przy tworzeniu modelu biznesowego i ustalaniu oferty.

Twoje usługi nie są dla wszystkich, ale dla kogoś konkretnego, kto ich potrzebuje i chce za nie zapłacić. Autentyczne stworzenie obrazu kogoś takiego, spisanie jego cech na kartce papieru, a nawet dopasowanie mu wizerunku w postaci zdjęcia lub grafiki kreatywnie pomoże w procesie tworzenia twojej oferty.



TWÓJ IDEALNY KLIENT

DO STWORZENIA PERSONY IDEALNEGO KLIENTA
MOŻNA ZABRAĆ SIĘ NA KILKA SPOSÓBÓW.

Pierwszy - to stworzenie czegoś na wzór biografii odbiorcy, odpowiadając na różne pytania, dotyczące jego potrzeb. Czasami jednak, zwłaszcza kiedy zaczynasz pracę, może być to trudne - łatwo wpaść w pułapkę stworzenia profilu wymarzonego klienta, który nie ma nic wspólnego z rzeczywistością.

Wtedy łatwiej zastosować sposób drugi, czyli określenie grupy, do której zdecydowanie NIE CHCESZ kierować swoich usług. To dobry początek, który w naturalny sposób pomoże ci wybrać grupę osób o takich potrzebach biznesowych, które twoje umiejętności mogą zaspokoić.



TWÓJ IDEALNY KLIENT

Dobrym sposobem jest odwrócenie całego procesu do góry nogami i sprecyzowanie usług, jakie chcesz wykonywać, w których jesteś dobra, które przyniosą ci godziwy zarobek. Potem dopiero dopasowanie do nich grupy docelowej, mogącej być odbiorcą takich usług i dla której mogą one nieść wartość.

Takie podejście łączy się bardzo z systemowym znalezieniem swojej własnej niszy na rynku, o czym szczegółowo piszę w moim e-booku "Jak zostać Wirtualną Asystentką?".

Zaczynamy!

TWÓJ IDEALNY KLIENT

Na kolejnych stronach znajdziesz trzy grupy pytań dotyczących:

- twojego biznesu,
- ciebie samej,
- twojego klienta.

Odpowiedz na te pytania, a naturalnie zaczniesz dostrzegać jakie usługi i produkty najbardziej odpowiadają twoim klientom oraz jak najłatwiej dopasować swoją komunikację i reklamę, żeby do nich dotrzeć. Wybór idealnego klienta jest związany z niszą, w której chcesz pracować.







**ZASTANÓW SIĘ CO TAKIEGO DZIEJE SIĘ W ICH ŻYCIU, ŻE
DECYDUJĄ SIĘ NA ZATRUDNIENIE WA?**

**DLACZEGO POWINNI SKORZYSTAĆ WŁAŚNIE Z TWOJEJ
OFERTY?**

TY SAMA



TY SAMA

W CZYM JESTEŚ WYJĄTKOWO DOBRA? CO CI NAJLEPIEJ WYCHODZI?

.....

.....

.....

.....

.....

JAKIE TEMATY NAJBARDZIEJ CIĘ PASJONUJĄ?

.....

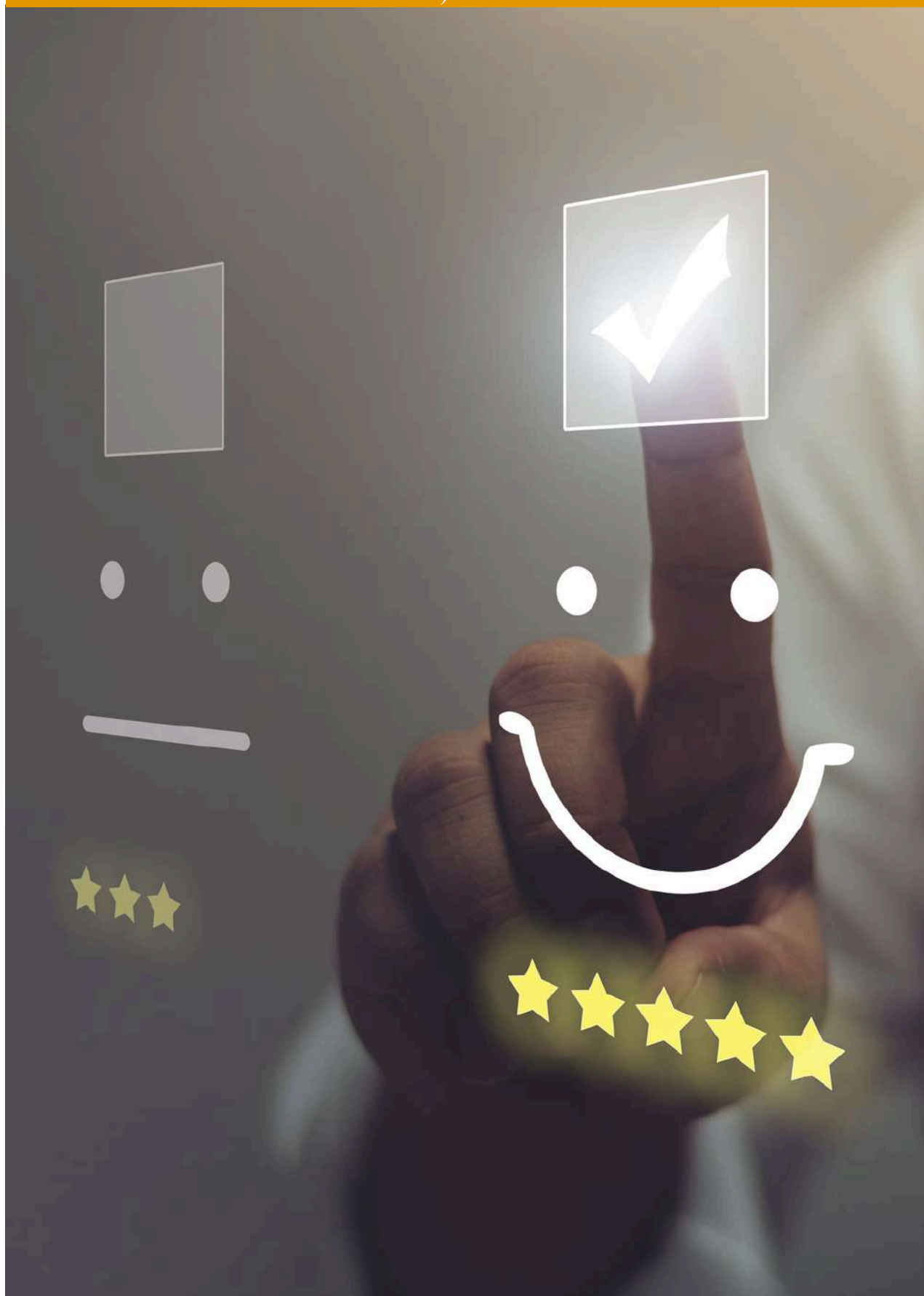
.....

.....

.....

.....

TWÓJ KLIENT



TWÓJ KLIENT

Z JAKIMI LUDŹMI NAJBARDZIEJ LUBISZ PRACOWAĆ?

.....

.....

.....

.....

.....

Z KIM NIE LUBISZ PRACOWAĆ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TWÓJ KLIENT

**NA JAKICH GRUPACH, LUB W JAKICH MEDIACH
SPOŁECZNOŚCIOWYCH POJAWIAJĄ SIĘ TWOI KLIENCI?
KOGO OBSERWUJĄ?**

**JAKIE STRONY INTERNETOWE ODWIEDZAJĄ TWOI KLIENCI?
JAKIE MAGAZYNY BRANŻOWE CZYTAJĄ?**

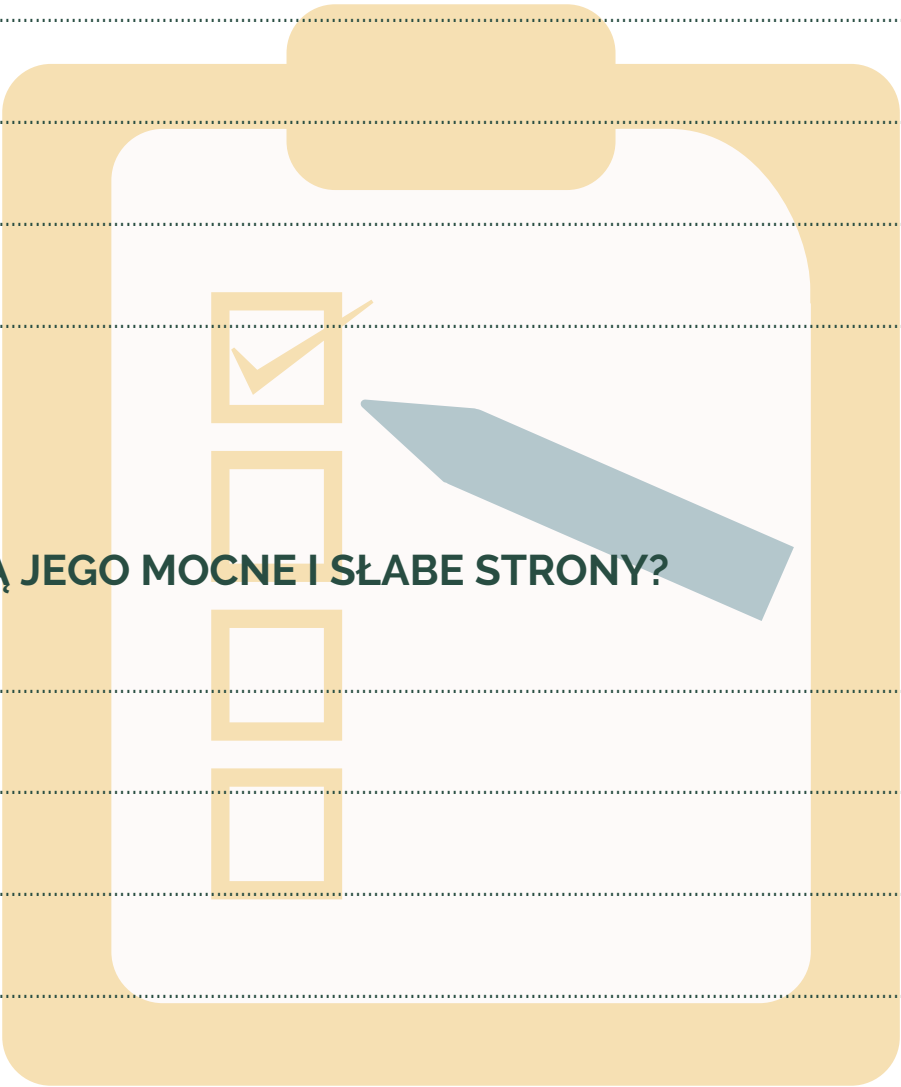
TWÓJ KLIENT

**CZY TWOI KLIENCI DZIELĄ JAKIEŚ WSPÓLNE CECHY
DEMOGRAFICZNE (NP. WIEK, PŁEĆ, WYKSZTAŁCENIE)?**

**CZEGO BOI SIĘ TWÓJ KLIENT? JAKIE MOŻE MIEĆ
WĄTPLIWOŚCI?**

TWÓJ KLIENT

CO JEST WAŻNE DLA TWOJEGO KLIENTA?



JAKIE SĄ JEGO MOCNE I SŁABE STRONY?

PERSONA

Teraz gdy odpowiedziałaś już na wszystkie powyższe pytania, łatwiej będzie stworzyć Ci portret twojego idealnego klienta. Nadaj mu imię, przypisz jakiś wizerunek, a wtedy nabierze on bardziej realnego charakteru.

Przygotowałam dla ciebie formatkę, za pomocą której sprecyzujesz cechy psychofizyczne i demograficzne twojego idealnego klienta. Wydrukuj ją sobie i powieś w widocznym miejscu, by zawsze pamiętać, do kogo kierujesz swoją ofertę.





imię

ptec.....

wiek

zawód

status rodzinny

wykształcenie

miejsce zamieszkania

usposobienie

zainteresowania

.....

**biznes - czym się
zajmuje, potrzeby w
biznesie, forma, zarobki**

[illegible]

**dom - rola, potrzeby,
status, obawy**

[illegible]

**wartości + wspólne
wartości**

[illegible]

obawy

.....

zachowania

[illegible]

potrzeby

[illegible]



Akademia Zdalna

Ela Wolińska

 www.akademiazdalna.pl
www.wirtualneasytentki.pl
www.elawolinska.pl

 info@elawolinska.pl

 [akademiazdalna](https://www.facebook.com/akademiazdalna)

 [ela-wolinska](https://www.linkedin.com/company/ela-wolinska)

 [elawolinska](https://www.instagram.com/elawolinska)

