



**VYTVOŘ SI
AVATAR
ZÁKAZNÍKA**

©PETRA the SOLOPRENEUR

Customer Avatar



CUSTOMER AVATAR je fiktivní osoba, která reprezentuje tvého ideálního zákazníka.

Svého ideálního klienta potřebuješ znát detailně, jen tak budeš vědět jak ho strategicky oslovit, jakou řeč použít, jak ho zaujmout a hlavně, kde ho hledat. Též budeš vědět co řeší a jak mu můžeš svým produktem pomoci. Vždy když prodáváš produkt nebo službu, musíš vědět **KOMU** ji prodáváš.

Pokud produkt ještě nemáš, bude pro tebe jednodušší vymyslet pro něj produkt přímo na míru.

Další výhoda vytvoření Avatara je ta, že ti toto cvičení pomůže vyladit tvoji marketingovou strategii.

Určitě začni tím, že si na Pinterestu (pouze pro tvé použití) nebo z nějaké fotobanky, najdeš fotku tvého ideálního klienta. Dej této osobě jméno. A vymysli pro ni její příběh podle návodu níže.

Sem vlož fotku

- Jméno:
- Věk:
- Pohlaví:
- Bydliště:
- Vzdělání:
- Rodinný status:



Customer Avatar



- Děti:
- Zaměstnání:
- Obor zaměstnání:
- OSVČ:
- Kolik let podniká:
- B2C nebo B2B:
- Příjem partnera:
- Auto:
- Kam jezdí na dovolenou:
- Jaké má koníčky:
- Jaký je její typický den:
- Jaké navštěvuje webové stránky:
- Na jaké sociální platformě je:
- V jaké je skupině (pokud je na Facebooku):
- Jaké jsou její oblíbené značky:
- Co ji trápí:
- S čím potřebuje pomoci:
- Co potřebuje vyřešit:
- Po čem touží:
- Jak jí tvůj produkt nebo služba může pomoci vyřešit její problém nebo naplnit její přání:

