

Beskrivelse af din ideelle kunde

#1 Beskriv din ideelle kunde

Af alle de kunder du har haft indenfor den sidste måned, hvilken person har du kunnet yde mest værdi for, og hvorfor? (og hvor du selv nød processen)

#2 Beskriv din ikke-ideelle kunde

Af alle de kunder du har haft indenfor den sidste måned, hvilken person har du kunnet yde *mindst* værdi for, og hvorfor? (og hvor du følte processen var tung)

#3 Beskriv din ideelle kundes udfordringer

Beskriv de 3 største udfordringer vedkommende har som relaterer til dit produkt, og hvordan de kommer til udtryk (vær specifik)

#4 Beskriv din ideelle kundes drømme og ønsker

Hvad er hans/hendes højeste ønske(r), hvad vil han gerne opnå/undgå? (vær specifik)

#5 Beskriv din ideelle kundes forhindringer

Beskriv 3 ting der gør at denne type ofte ikke "handler" – hvad holder ham tilbage?

#6 Beskriv din ideelle kundes behov for sikkerhed

Hvad har denne type behov for at tro på, for at ville investere i dit produkt?

Få svar på de 5 vigtigste spørgsmål

1. Hvad er vigtigt for dig? Hvilke kvaliteter og værdier er vigtige for dig i dit liv og arbejde?

- Frihed?
- Åbenhed?
- Positivitet?
- Hjerte orienteret?
- Personlig kontakt?

2. Hvad er vigtigt for dine kunder?

- Hvilke drømme har de i forhold til dig og dit fag?
- Hvad sætter de pris på hos en leverandør / samarbejdspartner
- Hvad er deres udfordringer i forhold til dit fag?
- Hvad kan de lide at lave?
- Hvad taler de om?

3. Hvor i processen mødes i?

- Hvornår ringer de til dig?
- Hvad skal de vide og have erkendt før jeres samarbejde?
- Hvad skal de være villig til at modtage og give slip på?

4. Hvorfor er du i stand til at hjælpe lige netop den person?

- Hvad er din historie med samme emne?
- Hvad er dine erfaringer med emnet - succeser og fiaskoer?
- Hvordan kom du selv videre - hvad hjælper for dine andre kunder?
- Hvordan ligner I hinanden?
- Hvad kan du som kunden ikke kan?

5. Hvordan ser succes ud for jeres fælles samarbejde?

- Beskriv jeres fælles sejr ved at have løst kundens problem
- Hvordan ser afslutningen på samarbejdet ud?
- Hvad skal der videre ske i jeres samarbejde?