

# İdeal Müşterinizi Tanıyalın

Bay, Bayan mı?

Hangi yaş aralığıdadır?  
(18 - 25, 26 - 32, ...)

Evli, bekar mı?

Çocuklar var mı?  
(Kaç tane? Yaşlar ne?)

Hangi ülkede yaşıyorlar?

Kırsal mı şehir mi?

Deniz kıyısı mı yoksa karada mı?

Bir başlangıç evinde / kiralık evde mi yoksa sonsuza dek mi evlerinde?

İdeal  
Müşteriniz

Bu kişi neden ürününüze mükemmel uyum sağlıyor?

Kişisel tarzı nedir?  
(boho, formel, kadınsı, erkeksi, vb.)

Estetikleri nasıl?  
(modern, geleneksel, endüstriyel, vb.)

Tip

Bu kurgusal bir profildir, ancak en iyi arkadaşın gibi bu kişi hakkında her şeyi öğrenmek istiyorsun!

İdeal müşterinizi tanılamaya ve araştırmaya devam edin.

# İdeal Müşterinizi Tanıyın

Favorilerini nedir?

En sevdiği kitap?

En sevdiği müzik?

En sevdiği film ve dizi?

En favori dergiler?

En favori mağazalar (online ve offline?)

En favori sosyal platformlar?

En favori ...

Nasıl zaman geçiriyorlar?

Spor yapıyorlar mı? Doğada mı? Spor klüpte mi?

Arkadaşlar ile? Aile ile? Tek başında mı?

Bir başlangıç evinde / kiralık evde mi yoksa sonsuza dek mi evlerinde?

Boş zamanında onları nerede bulabilirsin?  
(evde, en yeni klüpte/  
restoranda, ailesinde, ...)

İdeal  
Müşteriniz

Tip

Bu sayfa potansiyel pazarlama fikirleriyle dolu.

Müşterilerinizin olduğu yere gidin: favori dergilerine abone olun ve Facebook, Pinterest'te sevdikleri kişileri gibi siz de takip edin!

# İdeal Müşterinizi Tanıyalın

Onların kişiliği nasıl?

Evde durmaya yada arkadaşlarla olmaya seviyorlar mı?

---

---

---

Tatilde dünyayı keşfetmeye ya da evde kalmaya mı tercih ediyorlar?

---

---

---

Komik mi? Garip mi? Ciddi mi? Rahat mı? Maceracı mı? vb. Nasıl bir tarz insan mı?

---

---

---

---

Herhangi bir hobi veya özel yetenekleri var mı?

---

---

---

Satın alma konusundaki tavırları nedir?

Satın aldıklarında, onları satın almaya ikna eden şey nedir? (para tasarrufu sağlayan indirimler, kalite, ...)

---

---

---

---

Satıştan sonra bu kişi nasıl hayran bırakabilirsin? (paketleme, hızlı teslimat, vb.)

---

---

---

---

İdeal  
Müşteriniz

Tıp

Bu cevaplar gerçek müşterilere ve satış personele tecrübeye dayanabilir!

# İdeal Müşterinizi Tanıyın

Müşterinin hedefleri nedir?

Müşterinin en büyük sıkıntısı /  
problemi nedir?

Korkuları / Endişeleri nedir?

Müşterinin nasıl hissetmek  
isterler?

(seksi, güçlü, kendin güven,  
moda takip eden, ...)

Neyi para harcamaya severler?  
Almamaya dayanamıyorlar?  
(Starbucks mocha, en yeni dizi,  
dedikodu gazetesi, vb.)

Müşterinin hangi konular  
önem veriyor?

Doğal mı olsun? Yerli mi? Lüks  
mü? Tek mi? vb.

Vejeteryan mı? Sağlıklı  
beslenme ile mi ilgileniyor? ...

Hangi değerleri önem veriyor?  
(Aile bağlantısı, hayvan sevgisi,  
kreatif olmak, ...)

İdeal  
Müşteriniz

NOT

Zaman ile  
bu profil daha detaylı ve belli olacak

aynı zamanında marka oluşturunca  
bazı değişiklikleri olacak

güncel tutun ve sürekli elline alın!