

## לקוחות - להגדיר כדי למצוא

כדי להציג את התועלת המתאימה לאנשים שאליהם אתם פונים, עליכם להגדיר מי קהל היעד שלכם. אתם צריכים לדעת למי אתם פונים. לעתים הקונים אינם הצרכנים של המוצר,

למשל מוצרי תינוקו, עוד לא ראיתי תינוקות שקונים לעצמם 😊.

**הכרת הסיבות ומניעי הקנייה עוזרת בבניית דפוס רכישה ובהגדלת המכירה.**

יש לפרט את התשובות לשאלות:

1. מי צריך את המוצר או השירות: נשים / גברים / נוסד / תינוקות?

2. מה הם צרכים? למה הם צרכים אותו?

3. מה הם רוצים לקנות? עם מה הם מתמודדים?

4. למה הם קונים: למה? למה? למה? למה?

5. מהי הפרק הנכונה לפנות אליהם: פניו מול פניו, ברשת?

---

---

---

6. באילו מקומות הם נמצאים: בגנים? בקניונים? במוסדות?

---

---

---

7. באילו אתרים הם נמצאים ברשת: בפייסבוק? באינסטגרם?

---

---

---

8. במה נלכדו משתמש? מול איזה מוצר הוא משנה אותנו?

---

---

---

### **והכי חשוב את מי אתם רוצים כלקוחות?**

הלקוחות משפיעים עלינו לא רק בהיבט הכלכלי.  
האינטראקציה שלנו איתם משפיעה על מצב רוחנו  
ועל התנהגותנו גם בחיים האישיים.  
לכן חשוב שנעבוד עם אנשים שיהיה לנו נעים איתם.