****

## Ideális vásárló sablon

**Haladj végig az alábbi lépéseken és kész lesz az ideális vásárlód legfontosabb jellemzőit tartalmazó dokumentumod:**

1. Adj nevet a dokumentumnak: „Termék neve + ideális vevője”
	1. Termékenként / szolgáltatásonként eltérő lehet az ideális vásárlód, ezért azt javaslom, a terméket / szolgáltatást is mindenképp képzeld magad elé.
2. Adj nevet az ideális vevő sablonnak.
	1. Egy terméknek több ideális vevő típusa is lehet, tehát e doksiban több ideális vevőt is kidolgozhatsz.
3. Dolgozd ki a csontváz és a szív és lélek részeket és készen vagy ☺.
	1. Ettől lesz majd élettel teli, szinte hús-vér módon megfogható a sablonod.

**1. Ide jön a terméked / szolgáltatásod neve + ideális vevője**

Például:
„A DO! marketing Közösség ideális vevője”

**2. Ide írd be a képzeletbeli ideális vevő nevét**

Például „Frissen szült Franciska”, ha az esetedben a nem régiben gyermeket szült nők a célcsoport.

-----------INNENTŐL KEZDŐDIK AZ IDEÁLIS VEVŐ „CSONTVÁZ” RÉSZE-------------

Ebben a részben relatív száraz, konkrét adatokat szedünk össze. Ezekre mindenképp szükség lesz.

* Név
* Életkor
* lakhely
* családi állapot
* gyerekek száma, életkora
* foglalkozás típusa
	+ irodai számítógépes munka
	+ könnyű fizikai munka
	+ nehéz fizikai munka
* munkahely kategóriája
	+ multi
	+ kisvállalkozás
	+ saját vállalkozás
	+ otthon van
* havi átlag jövedelme
* tanulmányai
* kiben és miben bízik, akár véleményvezér, akár termék szinten?
	+ újságok, könyvek amiket olvas
	+ rendezvény, amikre jár
	+ termékek, amiket használ
	+ véleményvezérek, akiket követ és akiknek ad a szavára a témádban
* közösségei
	+ ahova tartozik, aminek a része

-----------ITT VAN VÉGE A „CSONTVÁZ” RÉSZNEK-------------

-----------INNENTŐL KEZDŐDIK AZ IDEÁLIS VEVŐ „SZÍV ÉS LÉLEK” RÉSZE-------------

**Mi a probléma / vágy?**

...

**Mi az eredmény, mi az érték?**

...

**Mik a kihívások, félelmek, gátak a témádban?**

...

-----------ITT VAN VÉGE A „SZÍV ÉS LÉLEK” RÉSZNEK-------------