

Workbook

Scopri i Bisogni del tuo

Target

Conoscere a fondo il cliente ideale è il primo passo per creare contenuti mirati che colpiscono nel segno. Solo così potrai comunicare efficacemente e costruire relazioni durature.

Per iniziare a conoscere il tuo cliente ideale, dovrai rispondere a domande specifiche che ti aiuteranno a identificarne le caratteristiche, i bisogni e le preferenze.

Domande per Conoscere il Cliente Ideale:

Quali sono i problemi principali che il mio cliente ideale sta cercando di risolvere? O i desideri che vorrebbe soddisfare?

Quali tipi di contenuto consuma principalmente il mio cliente ideale sui social media?

Quali sono i valori e le passioni del mio cliente ideale?

Tu che soluzioni offri con i tuoi prodotti o servizi ?

Utilizzando queste informazioni, puoi creare una varietà di contenuti che soddisfino i diversi interessi del tuo cliente ideale.

Note e appunti: