

KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Lekcja 4. Jak określić swoją grupę docelową i stworzyć personę

Określenie przez początkującą Wirtualną Asystentkę swojej grupy docelowej jest jednocześnie łatwe i trudne. Łatwe, bo oczywistym jest, że chcesz wspierać osoby, które potrzebują pomocy Wirtualnej Asystentki. Twoimi klientami będą więc przedsiębiorcy, freelancerzy czy blogerzy. Osoby, które tworzą biznes i chcą oddelegować część zadań związanych z marketingiem lub obsługą ich usług czy produktów. A co jest w tym trudnego? Twój brak doświadczenia. Bo grupa docelowa powinna być opisana znacznie bardziej szczegółowo, aniżeli to, że ktoś jest po prostu przedsiębiorcą.

Od tego jak dobrze i wnikliwie opiszesz swojego idealnego klienta, zależeć będzie to czy uda Ci się do niego dotrzeć. Mam tu na myśli sposób komunikacji, tematykę, którą będziesz poruszać, ale również miejsca w których będziesz się pojawiać. Twoje usługi nie mogą być skierowane do wszystkich. Produkt dla wszystkich, jest jednocześnie dla nikogo. Polecam Ci więc, zacząć już dziś tworzyć ową personę, czyli profil klienta idealnego, ale w miarę upływu czasu i nabierania doświadczenia, modyfikuj i wzbogacaj ten opis, tak, żeby jak najlepiej Ci służył.

Najważniejsze zadanie, jakie ma spełnić dokładne opisanie Twojej grupy docelowej jest takie, żeby wiedzieć, jakie ta grupa ma problemy i jakie ma pragnienia. To jest baza wokół, której Ty jako przedsiębiorca powinnaś tworzyć swoje usługi, produkty i sposób komunikacji, który dotrze do Twojego potencjalnego klienta.

Przykład 1:

Coach ma wiedzę merytoryczną i chce zrobić kurs online, ale nie ma pojęcia jak to zorganizować technicznie. Nie ma czasu ani cierpliwości, by się tego nauczyć, frustruje go to i pomysł stworzenia kursu oddala się, zamiast pięknie się realizować. I wtedy wkraczasz Ty (cała na biało:))) i mówisz-"Zajmę się Twoim kursem online od A do Z. Przygotuj tylko materiały merytoryczne, a ja biorę na siebie całą obsługę techniczną i promocję".

KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Przykład 2:

Przedsiębiorca ma w swojej ofercie produkty, usługi i kursy online. Zaczyna brakować mu na to wszystko czasu, zaniedbuje swoje zdrowie i życie rodzinne. Chciałby, żeby ktoś zdjął z niego część obowiązków. I znów zjawiasz się Ty i wychodzisz na przeciw jego potrzebom i pragnieniom. Czego on potrzebuje? Wsparcia kogoś na kim może polegać i kto przejmie jego powinności. Pragnie mieć więcej spokoju i czasu dla siebie.

Nierozwiązany problem lub niezrealizowana potrzeba Twojego klienta jest punktem A. Ty, Twoje rozwiązania, Twoje usługi i produkty mają go przeprowadzić do punktu B, czyli tam, gdzie jego problem będzie rozwiązany, a potrzeba zrealizowana.

O punkcie B, dowiesz się więcej w następnej lekcji pt. "Tworzenie oferty".

A teraz spróbuj, jak najdokładniej odpowiedzieć na te pytania. Pamiętaj, że możesz, a nawet powinnaś modyfikować te odpowiedzi wraz ze wzrostem Twojego doświadczenia na rynku wirtualnej asysty.

Avatar Klienta Idealnego – odpowiedz na pytania:

1. Pozycja zawodowa
2. Cele do osiągnięcia
3. Problemy, wyzwania i przeszkody
4. Zainteresowania
5. Życie prywatne
6. Preferencje zakupowe
7. Co go motywuje?
8. Dlaczego może nie chcieć ode mnie kupić?
9. Jak do niego dotrę i co sprawi, że go zaciekawię i zachęcę do współpracy?

Wykonaj to zadanie w takim stopniu, na ile umiesz w tym momencie. Wracaj do niego, jak najczęściej. Poświęć na to wystarczająco dużo czasu.

KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Jeśli będziesz wiedziała kim jest Twój idealny klient, będziesz znała jego bolączki i pragnienia, a także jego wartości i marzenia, znacznie łatwiej będzie Ci do niego trafić. Zarówno Twój sposób komunikacji, jak i działania promocyjne, będą skierowane właśnie do niego.