

## LEKCJA 4

### Avatar Klienta Idealnego

Klient Idealny – odpowiedz na pytania:

1. Pozycja zawodowa
2. Cele do osiągnięcia
3. Problemy, wyzwania i przeszkody
4. Zainteresowania

5. Życie prywatne

6. Preferencje zakupowe

7. Dlaczego klient może nie chcieć ode mnie kupić?

8. Jak do niego dotrę i co sprawi, że go zaciekawię i zachęcę do współpracy?