

Mục đích

Mô tả chân dung khách hàng mà Công ty hướng

Tên chân dung khách hàng
Nền tảng
<i>Công việc? nghề nghiệp? gia đình?</i>
Nhân khẩu học
<i>Giới tính? Độ tuổi? Thu nhập? Nơi ở?</i>
Nhận diện
<i>Phong thái giao tiếp? Sở thích?</i>
Mục đích mua SP Công ty
<i>Mục đích chính? Mục đích khác?</i>
Thách thức khi họ mua ở Công ty

Thách thức chính? thách thức khác?
(Bao gồm khó khăn)

Công ty có thể làm gì?

Để giúp họ đạt: Mục Đích trên và vượt qua thách thức, khó khăn khi làm việc với mình?

Trích dẫn khách hàng phản nản về Công ty

Những lý do không mua Công ty

Lý do tại sao khách hàng sẽ không mua sản phẩm của Công ty?

Thông điệp marketing chính

Thông điệp bán hàng mà Công ty muốn truyền đạt tới khách hàng

Giải pháp phù hợp cho đối tượng khách hàng này

Đề xuất giải pháp phù hợp cho đối tượng khách hàng đang phân tích này

g tới phục vụ hiệu quả

Khách hàng cá nhân

Khách hàng cá nhân dùng vang thường xuyên, hàng ngày.

- Vị trí công việc cấp cao như Manager, CEO, nghệ sĩ, diễn viên, người hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật, ngành nghề sáng tạo, bất động sản, chứng khoán, tài chính kinh tế, ngân hàng, thẩm mỹ, thời trang cao cấp & các ngành/ngành lĩnh vực tương tự.

- Giới tính: Nam / Nữ
- Độ tuổi: 30 - 65 tuổi
- Thu nhập: >30 triệu
- Nơi ở: Các thành phố lớn trên toàn quốc

Phong thái: Phong cách doanh nhân, sang trọng, nghệ thuật, tinh tế, lãng mạn, chảnh chu, gu thẩm mỹ và thưởng thức tiêu chuẩn cao.

Sở thích: rượu vang, rượu mạnh, xì gà, ẩm thực châu Âu, kiến trúc nội thất cao cấp, nghệ thuật, văn chương, âm nhạc, thời trang cao cấp v.v.. thích chơi cây cảnh - hoa nghệ thuật, thú cưng cao cấp, du lịch quốc tế, thích: golft, tennins, đạp xe, các giải chạy lớn, vẽ tranh, đàn, hát v.v..