

Kunde, målgruppe eller idealklient

Kjært barn har mange navn.

Kanskje kan man si at målgruppen er mer bredt og idealklienten mer spesifikk?

Det viktigste er å se tydelig for seg hvem kunden er - for på den måten kan man også lettere ramme dem.

Man må snakke sin målgruppes språk - på samme måte som når man er i utlandet og må snakke språket der - ellers skjønner folk ingenting eller hører ikke etter.

Vi sier også skikk følge eller land fy - vi må tilpasse oss målgruppen.

Så her er en liten øvelse til deg, hvilken nasjonalitet har kundene til ditt onlinekurs?

Hvem er din kunde?

Hvilket land tenker du på, når du ser din kunde for deg?

- Er det privat eller business du selger til?
- Er de formelle eller mer avslappet?
- Er de seriøse eller lettlivet?
- Er de eksotiske eller forsiktige?
- Er de reserverte eller imøtekommende?
- Er de stille eller høylytte?
- Er de estetikkere eller røffe?
- Er de skeptiske eller romslige?

..... OSV

Hvilket språk taler din kunde?

Dette er bare eksempler (håper ingen føler seg trått over tærne!)
- fyll på med egne ord som gir deg mening.

Gresk - estetiske, stolte, ...

Italiensk - temperamentsfulle, elegante, ...

Engelsk - korrekte, forretningsfolk, verdensblikk, ...

Tysk - enda mer korrekte, industri, kvalitet, ...

Hollandsk - avslappet, nytenkende, ...

Amerikansk - tydelige, høylytte, ...

Dansk - avslappet, hyggelige, designbeviste, ...

Svensk - ordentlige, sans for detaljen, ...

Finsk - reserverte, designbeviste, tøffe, ...

Spansk - røffe, kraftfulle, ...

