

# Portretul clientului / clientei tale

Când spui "clientul meu e toată lumea", de fapt nu vinzi nimănui. Acest instrument te ajută să construiești un portret clar al persoanei căreia îi rezolvi cu adevărat o problemă sau o nevoie și astfel să știi unde să îți pui energia, banii și timpul. Poți să tipărești și să completezi de mână, să îți iei notițe pe margine, să revii și să ajustezi, orice te ajută să îl/o cunoști cât mai bine.

## 1. Cine este clientul tău?

Vârstă:

Ocupația:

Unde locuiește:

Context de viață:

(de ex. căsătorit(ă) / necăsătorit(ă), câți copii are (dacă are), nivel de venit etc.)

## 2. Ce îți dorește? Care sunt aspirațiile lui/ei?

## 3. Cum sunt relațiile cu ceilalți?

Pe cine urmărește pe social media:

Cine îi influențează părerile:

## 4. Ce îl/o face fericit(ă) și de ce e mândru/mândră:

Care sunt momentele din zi care îl/o fac fericit(ă)?

Care sunt lucrurile de care e mândru/mândră?

## 5. Unde își petrece timpul?

Online (social media, forumuri, site-uri):

---

---

Offline (evenimente, locații, comunități):

---

---

---

## 6. Ce îl/o deranjează/lipsește/vrea să schimbe și tu rezolvi?

---

---

---

---

---

## 7. Ce alternative folosește acum? La cine apelează?

---

---

---

---

---

## 8. De ce nu și-a rezolvat nevoia/problema până acum?

Ce îl/o împiedică? Ce îi lipsește?

---

---

---

---

---

## 9. Cum ia decizii de cumpărare?

- Impulsiv (vede-cumpără)
- Studiat (compară, cercetează mult)
- Pe bază de recomandări
- Când are o urgență

Ce îl/o influențează:

---

---

---

---

---

## 10. Cine NU este clientul tău?

Scrie 2-3 caracteristici ale oamenilor care NU sunt clienții tăi potriviți:

---

---

## SINTEZA - CE CAUTĂ DE FAPT CLIENTUL TĂU?

Acum că ai completat portretul, răspunde la aceste întrebări ca să înțelegi ce vrea DE FAPT:

### A. Ce vrea să realizeze/obțină în mod concret?

(Gândește-te la rezultatul practic pe care și-l dorește)

De exemplu: "Vreau să slăbesc 5kg" / "Vreau casa curată fără să pierd timpul" / "Vreau să înțeleg financiar businessul"

Clientul vrea să:

---

---

### B. Cum vrea să se simtă? (Ce emoție caută prin ce cumpără de la tine?)

De exemplu: în siguranță, în control, mândru/mândră, relaxat(ă), cool, apreciat(ă)

Clientul vrea să se simtă:

---

---

### C. Cum vrea să fie perceput(ă) de alții? (Dacă altcineva află că a cumpărat de la tine, cum vrea să fie văzut(ă)?)

De exemplu: ca cineva care face alegeri smart, ca un bun părinte, ca o persoană de succes

Clientul vrea să fie perceput(ă) ca:

---

---

### D. Completează propoziția:

"Clientul meu nu cumpără \_\_\_\_\_ [produsul/serviciul tău]. El/ea cumpără de fapt \_\_\_\_\_."

Exemplu real: "Clientul meu nu cumpără cursuri de yoga. Cumpără de fapt timp pentru el într-o zi haotică și sentimentul că are grijă de corpul lui."

---

---

## EXERCIȚIU FINAL

Gânde-te la ultimii 3 clienți mulțumiți. Completează câte un mini-portret pentru fiecare. Ce au în comun la secțiunile A, B, C, D de mai sus? Acolo e miezul a ceea ce vinzi cu adevărat.

Clientul 1

---

---

---

---

Clientul 2

---

---

---

---

Clientul 3

---

---

---

---