



דף עבודה לאפיון הלקוחות שלכם

הספר שלך אמור להצליח בקהל ספציפי. השאלון שלהלן נועד לעזור לך להבין את הקהל שלך. הם האנשים שיהיו הקוראים שלך, והם האנשים שכבר היום הם הלקוחות שלך, או שהיית רוצה שיהיו. (במילים אחרות - עבור מי כותבים). ככל שיודעים לענות עליהן בפירוט רב יותר, כך יגדלו סיכויי ההצלחה של הספר. ועם זאת – חשוב להבין שאין הכרח לענות על כל השאלות, ולדעת כל פרט כדי להצליח.

1. רקע כללי

- 1.1 תאר בקצרה את המוצר או השרות העיקרי שלך (הרלוונטי לספר ולכתיבתו):
- 1.2 מה, באופן כללי ורחב, הבעיה שאתה מציע לפתור ללקוחות שלך? על איזה צורך שלהם אתה עונה?
- 1.3 כעת פרט רשימה ארוכה ככל האפשר של הבעיות שאתה יודע לפתור עבורם ו/ או הצרכים שאתה מסוגל לתת להם מענה:
- 1.4 העתק את הרשימה לטור הראשון בטבלה למטה, ועבור כל אחת מהשאלות הבאות, השתמש בטורים בטבלה כדי לסמן את הבעיות/צרכים שהכי רלוונטיים לשאלה (עד 5 שורות בכל טור)
 - 1.4.1 אילו בעיות הן אלו שמציקות / כואבות במיוחד לקהל שלך?
 - 1.4.2 לגבי אילו בעיות/צרכים המענה שמוצע על ידך הוא אפקטיבי במיוחד?
 - 1.4.3 לגבי אילו בעיות/צרכים המענה שמוצע על ידך הוא קל/זול/פשוט/מהיר למימוש?
 - 1.4.4 לגבי אילו בעיות/צרכים אין לקהל הזה מענה טוב במקום אחר?
 - 1.4.5 לגבי אילו בעיות/צרכים בפתרון שלך הוא ייחודי / חדשני / שונה מהותית מדברים אחרים?

בעיה / צורך	כאב	מענה	יישום	תחרות	חדשנות



2. הלקוח האידיאלי

2.1. על בסיס מה שרשמת למעלה, והיכרות שלך עם הלקוחות שלך, מי הוא הלקוח האידיאלי למוצר או השירות שלך?
הערה: לקוח אידיאלי הוא אדם שיש לו את הבעיה או הצורך שזיהית, ואשר אם ישתמש במוצר או השירות שלך הוא צפוי להשיג, בסיכוי גבוה, את התועלות שמנית. הלקוח האידיאלי מחפש פתרון לבעיה או הצורך שלו, מוכן לשלם עבור זה, ומצוי בעמדה שבה יוכל בפועל לרכוש את המוצר או השירות שלך אם יהיה מודע לקיומם.

2.2. **כעת, מתוך היכרות עם הלקוחות שלך - מהם מאפיינים הדמוגרפיים שלהם?**
והרחב את הגדרת הלקוח הראשונית שרשמת בהתייחס לכל מאפיין רלוונטי

מגדר
טווח גילאים
מצב תעסוקה
סוג עיסוק או מקצוע
השכלה
רמת הכנסה
שפה
אזור מגורים
רמת חיים
סגנון חיים
דעות פוליטיות
מצב בריאותי
תחביבים
אמונות
האם עושה שימוש תכוף במוצר / ציוד / כלי / שירות
האם מנוי על עיתון / פרסום / אתר אינטרנט
האם קורא היום ספרים כלשהם? אילו?
במה הוא צופה בטלביזיה?
כל מאפיין דמוגרפי אחר שניתן להגדיר

2.3. **כעת - בעזרת הידע על הלקוחות והכלים הנוספים שהוצעו בוובינר, מהם**

המאפיינים הפסיכוגרפיים?

הרחב את הגדרת הלקוח הראשונית שרשמת בהתייחס לכל מאפיין רלוונטי
איך הם תופסים את עצמם?
מה הם אומרים על עצמם? באילו מילים או ביטויים הם משתמשים?
מה הם אומרים כשהם מדברים על הבעיה או הצורך שלהם?
מה הם חושבים על הבעיה שאתה מציע לפתור עבורם?
איזה אמונות יש להם ביחס לבעיה הזו?
איזה אמונות יש להם ביחס לפתרונות המוצעים להם?
מה הרגשות שלהם ביחס לבעיה הזו?
מה הרגשות שלהם ביחס לפתרונות המוצעים להם?
מה התסכולים הגדולים שלהם בנוגע לבעיה?
מה התסכולים הגדולים שלהם בנוגע לפתרונות המוצעים להם?
על בסיס מה הם מקבלים החלטות בנוגע לבעיה שלהם ולפתרונות שמוצעים להם?



מה הם שלך יודעים ומרגישים אבל לא מדברים עליו?
איזה תחושות, רגשות, מניעים יש בהם שהם אפילו לא מודעים להם?