



## BUDUJ RELACJE

docieraj do swoich idealnych Klientów  
i zyskaj jasność co im komunikować

# SYLWETKA PERSONY

MÓJ IDEALNY KLIENT

KOMU KOMUNIKUJESZ  
SWOJE USŁUGI?

## ZASTANÓW SIĘ NAD GRUPĄ DOCELOWĄ

Do kogo głównie jest kierowana Twoja oferta?

Komu faktycznie jesteś w stanie pomóc?

Kto osiągnie rezultaty po skorzystaniu z Twojej usługi/produktu? Z kim najbardziej lubisz pracować?

Kto jest skłonny zapłacić za Twój produkt/usługę.

Dla kogo problem, który rozwiązujesz jest najbardziej palący?



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Przed Tobą szczegółowe informacje na temat osoby, które obejmować będą następujące obszary:

Obszar psychodemograficzny / Obszar zawodowy

Obszar zainteresowań, hobby, pasji / Obszar problemów i frustracji

Obszar wartości, potrzeb i emocji / Obszar spotkania z Tobą, Twoją usługą czy produktem

A także bardzo istotne stworzenie antypersony.

Pamiętaj, że person możesz mieć kilka. Warto na początku wyszczególnić i opisać od dwóch do czterech person, które najbardziej potrzebują Twego produktu/usługi, a także z Tobą rezonują i z którymi chciałabyś współpracować.



## Psychodemografia:



Imię: .....  
Płeć: .....  
Wiek: .....  
Miejsce zamieszkania: .....  
Stan cywilny: .....

Posiadane dzieci i ich wiek (o ile to istotne w kontekście usługi/produktu):

.....  
.....

Wykształcenie:

.....  
.....

Jakie cechy ma ta osoba? Jaka jest w kontaktach z innymi?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



## Obszar zawodowy:

1. Sytuacja zawodowa: .....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2. Zajmowane stanowisko:

.....  
.....  
.....

3. Miesięczny dochód:

.....

4. Cele zawodowe (które ma obecnie):

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

5. Aspiracje zawodowe (których pragnie):

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

6. Czy jest osobą decyzyjną jeśli chodzi o zakup twojego produktu?

.....  
.....



## Zainteresowania i pasje

1. W jakie działania się angażuje? .....

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. W jakich miejscach offline przebywa?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Gdzie spędza czas wolny? Co wtedy robi?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Obszar zainteresowań i pasji

4. W jakich miejscach i kanałach online przebywa?

.....

.....

.....

.....

.....

5. Jakich mediów społecznościowych używa regularnie?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. Do jakich grup na Facebooku należy?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. Jakie kanały na YouTube śledzi?

.....

.....

.....



## Problemy i frustracje

1. Jakie są największe problemy tej osoby?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Co stanowi obecnie jej największe wyzwanie?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Czego szuka w internecie?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Wartości, potrzeby i emocje

1. Jakie wartości są dla niej najważniejsze?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Jakie ma potrzeby?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Jakie emocje towarzyszą jej gdy jej potrzeby nie są zaspokojone i gdy ma jakiś problem?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





## Wartości, potrzeby i emocje

4. Co ta osoba myśli w związku z posiadany  
problemem?.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Co ta osoba robi, by poradzić sobie z tym problemem?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. Jakie emocje towarzyszą jej, gdy jej potrzeby są zaspokojone i znajduje  
rozwiązanie na swój problem?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## Spotkanie z Tobą, Twoją usługą / produktem

1. W jaki sposób Twój produkt usługa rozwiązują jej problem ? Jak na jej problemy odpowiada Twój produkt?

.....

.....

.....

.....

.....

2. Jak się czuje ta osoba w kontakcie z Twoją usługą produktem?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Jak się czuje ta osoba posiadając Twój produkt lub usługę?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

 **Spotkanie z Tobą, Twoją usługą / produktem**

4. Jakie cechy wyróżniają Twój produkt / usługę od konkurencji?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Jakie obawy może odczuwać przed zakupem tego produktu

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. Jakie są trzy najistotniejsze powody, dla których Powinna wybrać właśnie Twoją ofertę?

.....

.....

.....

.....

7. Co takiego sprawiłoby że chciałyby się podzielić z innymi informacją o Twojej usłudze/produkcie?

.....

.....

.....



## Sylwetka antypersony pozwoli Ci dostrzec z kim nie chcesz współpracować i ustalić jak odmawiać takim osobom

1. Z kim do tej pory pracowało Ci się najtrudniej?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2. Jak się czułaś/eś przy tej osobie?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

3. Co takiego robiła ta osoba, powodując Twój dyskomfort?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

4. Jaki wpływ miała ta współpraca na Twoje działania i ich jakość?

.....  
.....  
.....  
.....

 **Sylwetka antypersony**

5. Jakie cechy ma ta osoba?

.....

.....

.....

.....

6. Co na starcie może świadczyć, że taka współpraca nie przyniesie Ci satysfakcji, a będzie kulą u nogi?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. Z kim z pewnością nie chcesz współpracować?

.....

.....

.....

.....

8. W jaki sposób możesz asertywnie dziękować za zapytanie, ale odmawiać współpracy? Dobrze jest mieć przygotowaną formułę, o którą się oprzesz przy ewentualnej sytuacji

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## Nazywam się Jola

i uczę jak atrakcyjnie, skutecznie i z radością promować biznes.

Jestem mentorką marketingu interakcyjnego - sztuki komunikacji i budowania relacji w oparciu o wartości i interakcje.

Zapraszam Cię do współpracy

### KONSULTACJE

Audyt i wskazówki dotyczące Twoich działań biznesowych + lista pomysłów na promocję

### MENTORING /SZKOLENIA

Współpraca 1:1 w formie cyklu spotkań online lub szkoleń z zakresu: strategii promocji, tworzenia treści, grafik, networkingu

### MASTERMIND

Trzy miesiące spotkań w grupie 4-5 osób, pracujących nad rozwojem swoich biznesów.



### DORADZTWO NETWORKINGOWE

Nauczę Cię jak skutecznie prowadzić rozmowy podczas spotkań networkingowych i jak zauważać potencjał do wspólnych działań



### MARKETING INTERAKCYJNY

Pokażę Ci, jak możesz prowadzić biznes w zgodzie ze sobą i swymi wartościami, czerpiąc przy tym mnóstwo satysfakcji



### WSPARCIE PRZY STRATEGII CONTENTOWEJ

Jeśli zastanawiasz się gdzie, jak i jakimi treściami promować swój bines - wskażę Ci kierunki, z których będziesz czerpać zarówno korzyści jak i radość.

Zapraszam do kontaktu:  
[kontakt@marketing-interakcyjny.pl](mailto:kontakt@marketing-interakcyjny.pl)