

Работен Лист

# Клиент - мечта



От 0 до Пълен График

# Работен Лист *Клиент - мечта*

## "Ники, но защо ми трябва"

Възможностите за привличане на клиенти наистина се отварят, когато знаете кой точно е вашият мечтан клиент и с когото говорите.

Кой е вашият клиент мечта? Първият въпрос, който трябва да зададете е:  
**С кого всъщност искам да работя?**

Това упражнение има за цел да ви помогне да определите ЕДИН човек, който представлява вашия идеал. Може да ви се струва нелогично, но да бъдете изключително конкретни всъщност е начин да ускорите развитието на салона си!

Ако не разбирате целевата си аудитория, може да допуснете следните грешки:

- Да се **отчуждите** от аудиторията
- Пишете текстове и публикации, които **няма да привлекат никого**
- Поръчате интериорен дизайн на салона, който **не отговаря на вкусовете на вашата целева аудитория**
- Поддържате дизайн на профила си, който **не апелира** на целевата ви аудитория

След като имате предвид своя **клиент-мечта, това ще направи маркетинга ви по-ефективен**. Ще ви помогне да разберете :

- **Как да изглежда** салона ви
- **Какви услуги** да предлагате
- Да **оптимизирате профила** си
- Да **привлечете правилната аудиторията**
- Разбирате **от какво се нуждаят клиентите** и защо идват при вас - вашите конкурентни предимства
- Да измисляте **идеи за създаване на съдържание** и стратегически да ангажирате потенциални клиенти

В края на това упражнение трябва да имате ясна представа за "реалния" човек, който можете да имате предвид, когато създавате съдържание.

Можете да имате повече от 1 мечтан клиент. Попълнете въпросите по отделно за всеки един от тях.

НЕКА ДА ЗАПОЧВАМЕ!

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

ИМЕ

---

---

ПОЛ

---

---

ВЪЗРАСТ

---

---

В КОЙ ГРАД/КВАРТАЛ ЖИВЕЕ

---

---

КЪДЕ ПРЕКАРВА СВОБОДНОТО СИ ВРЕМЕ

---

---

КОГА ИМА СВОБОДНО ВРЕМЕ

---

---

КАКВА СА ОСНОВНИТЕ ЦЕННОСТИ (СЕМЕЙСТВО, ЕКОЛОГИЯ, ЧЕСТНОСТ)

---

---

КАК ИЗГЛЕЖДА КАТО ЦЯЛО (РЪСТ, ОЧИ, ПРИЧЕСКА)

---

---

КАК СЕ ОБЛИЧА

---

---

КАК ИЗГЛЕЖДА СПЕЦИФИЧНО ЗА ВАШАТА ПРОЦЕДУРА (ТИП КОЖА, НОКТИ, КОСА)

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

КАКВО РАБОТИ

---

---

ГОДИШНА ЗАПЛАТА

---

---

ИМА ЛИ СТРАНИЧНА РАБОТА/ ЗАНИМАНИЕ

---

---

ХОБИ

---

---

КЪМ КАКВО ИМА СТРАСТ

---

---

КОЛКО ПОСЛЕДОВАТЕЛИ ИМА ОНЛАЙН

---

---

УМЕЕ ЛИ ДА СЕ СНИМА ДОБРЕ

---

---

КАКВИ ЦЕЛИ И МЕЧТИ ИМА

---

---

ХАРАКТЕР (СПОКОЕН, НЕТЪРПЕЛИВ, АМБИЦИОЗЕН)

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

СТАТУС НА ВРЪЗКАТА (СВОБОДНА, ОМЪЖЕНА, РАЗВЕДЕНА)

---

---

ДЕЦА (АКО ДА, КОЛКО И НА КОЛКО ГОДИНИ)

---

---

РОДНО МЯСТО

---

---

НАСТОЯЩ ГРАД

---

---

КЪДЕ ЖИВЕЕ (ПОД НАЕМ, СОБСТВЕН ДОМ, С РОДИТЕЛИ, АПАРТАМЕНТ, КЪЩА)

---

---

СТЕПЕН НА ОБРАЗОВАНИЕ И КАКВА СПЕЦИАЛНОСТ

---

---

СПЕСТЯВА ИЛИ ХАРЧИ БЕЗРАЗСЪДНО

---

---

КОЛКО СПЕСТЕНИ ПАРИ ИМА

---

---

ТРАНСПОРТ (КОЛА - КАКВА, МЕТРО, АВТОБУС, ТАКСИ, КОЛЕЛО, ПЕША)

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

ЛЮБИМ ЦВЯТ

---

---

ЛЮБИМ СТИЛ (МОМИЧЕШКИ, СТАРИНЕН, МИНИМАЛИСТИЧЕН, МОДЕРЕН)

---

---

ЛЮБИМА ХРАНА

---

---

ЛЮБИМ РЕСТОРАНТ

---

---

ЛЮБИМ БАР

---

---

КАКЪВ КУПУВАЧ Е (НА ИЗГОДНИ СДЕЛКИ, НА ЛУКСОЗНИ МАРКИ)

---

---

КАКВО КУПУВА БЕЗ ДА ГЛЕДА ЦЕНАТА

---

---

ЛЮБИМИ МАГАЗИНИ

---

---

ЛЮБИМИ МАРКИ

---

---

КАКВО Е НАЙ-СКЪПОТО НЕЩО, КОЕТО ПРИТЕЖАВА

---

---

ЛЮБИМА ДЕСТИНАЦИЯ

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

ЛЮБИМА ПЛАТФОРМА ОНЛАЙН

---

---

КАКВИ ДРУГИ ПЛАТФОРМИ ИЗПОЛЗВА

---

---

ОБЩУВА ЛИ В ГРУПИ ИЛИ ФОРУМИ, АКО ДА -КОИ

---

---

ЛЮБИМА ИЗВЕСТНА ЛИЧНОСТ

---

---

КОИ ИНФЛУЕНСЪРИ СЛЕДВА ОНЛАЙН

---

---

ЛЮБИМА КНИГА

---

---

ЛЮБИМ БЛОГ/САЙТ

---

---

ЛЮБИМО ШОУ/ ФИЛМ/ ТЕАТЪР

---

---

ЛЮБИМ ПОДКАСТ

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

НАЙ-ГОЛЕМИЯТ ПРОБЛЕМ (ВРЕМЕ, ПАРИ, САМОЧУВСТВИЕ, ЗДРАВЕ)

---

---

КАКВИ СА ПРИЧИНИТЕ ЗА ТЕЗИ ПРОБЛЕМИ

---

---

КАКВО ПРЕЧИ ДА РЕШИ ПРОБЛЕМИТЕ СИ

---

---

КАКВИ РЕШЕНИЯ Е ИЗПРОБВАЛ ПРЕДИ И ЗАЩО НЕ Е ДОВОЛЕН ОТ ТЯХ

---

---

КАК СИ ПРЕДСТАВЯ ПЕРФЕКТНОТО РЕШЕНИЕ НА СВОЯ ПРОБЛЕМ

---

---

КАК ЩЕ СЕ ПРОМЕНИ ЖИВОТА МУ, СЛЕД КАТО ПРОБЛЕМА БЪДЕ РЕШЕН

---

---

НАЙ-ГОЛЯМАТА НЕСИГУРНОСТ

---



# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

КАКВИ УСЛУГИ ИЗПОЛЗВА

---

---

ПРОБЛЕМИ, КОГАТО Е В САЛОН (НЯМА ДЕТЕГЛЕДАЧКА, ПРИТЕСНЯВА СЕ, СРАМУВА СЕ)

---

---

КАКВО ЩЕ ГО НАПРАВИ ЩАСТЛИВ

---

---

ОТ КАКВО СЕ СТРАХУВА

---

---

ЗА КАКВО СЕ ВЪЛНУВА

---

---

КАКВИ НАДЕЖДИ ВЪЗЛАГА НА ВАШАТА УСЛУГА

---

---

ЗА КАКВО ПРОДЪЛЖАВА ДА ИМА СЪМНЕНИЯ (ОСНОВНИ ВЪЗРАЖЕНИЯ)

---

---

КАКВО МИСЛИ ЗА ЦЕНАТА НА ВАШАТА УСЛУГА

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

КАКВО ХАРЕСВА ВЪВ ВАШИТЕ КОНКУРЕНТИ

---

---

КАКВО НЕ ХАРЕСВА ВЪВ ВАШИТЕ КОНКУРЕНТИ

---

---

БИЛ ЛИ Е ПРЕДИ НА ТАКАВА УСЛУГА, АКО ДА - КАКВИ СА БИЛИ ВПЕЧАТЛЕНИЯТА , АКО НЕ - ЗАЩО

---

---

КАКВО СМЯТА ЗА НАЙ-ВАЖНО В УСЛУГАТА

---

---

КАКВО ДРУГО Е ВАЖНО (ЛЕСЕН ПАРКИНГ, ДЪЛГОТРАЕН МАНИКЮРА, ЧАСОВЕ СЛЕД РАБОТНО ВРЕМЕ, БЪРЗИНА, ЛУКС, СЪПИ МАТЕРИАЛИ, СТЕРИЛИЗАЦИЯ)

---

---

ГОТОВ ЛИ Е ДА ЗАПАЗИ ЧАС, АКО НЕ - КАКВО Е НЕОБХОДИМО, ЗА ДА СТАНЕ ГОТОВ

---

---

КАКВО ВИНАГИ ПРАВИ ЛОШО ВПЕЧАТЛЕНИЕ

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

ИДВА ЛИ НА ВРЕМЕ

---

---

АКО ЗАКЪСНЯВА, ЗАЩО

---

---

КАКВО БИ НАПРАВИЛ, АКО ЗАКЪСНЯВА

---

---

ОСТАВЯ ЛИ БАКШИШ, КОЛКО

---

---

КАКВО БИ НАПРАВИЛ, АКО И СЕ НАЛОЖИ ДА ОТМЕНИ ЧАСА СИ

---

---

КАК БИ СЕ ПОЧУВСТВАЛ, АКО ТИ ОТМЕНИШ ЧАСА

---

---

БИ ЛИ ОТИШЪЛ ПРИ ДРУГ ИЛИ ЩЕ ИЗЧАКА ЗА НОВ ЧАС С ВАС

---

---

ЗА КОЛКО ВРЕМЕ НАПРЕД ИСКА ДА РЕЗЕРВИРА ЧАСА СИ

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

РАЗБИРА ЛИ, ЧЕ ДОПЪЛНИТЕЛНИ УСЛУГИ ОТНЕМАТ ВРЕМЕ И СЕ ЗАПЛАЩАТ

---

---

БЪРЗА ЛИ ДА СИ ХОДИ

---

---

СЛЕДИ ЛИ ВИ ОНЛАЙН

---

---

ПУБЛИКУВА ЛИ В ИНСТАГРАМ КОГАТО Е ПРИ ВАС

---

---

ХАРЕСВА И КОМЕНТИРА ЛИ ПУБЛИКАЦИИТЕ ВИ

---

---

РАЗКАЗВА ЛИ ЗА ВАС НА ВСИЧКИТЕ СИ ПРИЯТЕЛИ

---

---

УВАЖАВА ЛИ ПРОФЕСИЯТА ВИ

---

---

КОЛКО ПРОЦЕДУРИ СИ ПРАВИ И КОИ

---

---

КОЛКО ЧЕСТО ИДВА

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

РАДВА ЛИ СЕ ЗА УСПЕХА ВИ

---

---

ВДЪХНОВЯВА ЛИ ВИ ДА УСПЕЕТЕ ОЩЕ ПОВЕЧЕ

---

---

КАК ЩЕ РЕАГИРА НА УВЕЛИЧЕНИЕ НА ЦЕНИТЕ

---

---

ПОЗИТИВЕН ЧОВЕК ЛИ Е

---

---

КЛЮКАРИ ЛИ

---

---

ЗА КАКВО ГОВОРИ НАЙ-ЧЕСТО

---

---

КАК Е РАЗБРАЛ ЗА ВАС

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

ДОПЪЛНИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

Извлечете най-важното от текста и напишете кратко описание на клиента (Жена на 25, вече е майка на 2 годишно момченце, в майчинство е, но няма кой да ѝ помага с детето, има пари от мъжа си, обича йога и минимализъм, държи на качествен свеж маникюр и интересен разговор)

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

Сега се замислете по-дълбоко

Имайки предвид този клиент в главата си, запишете:

---

КАК МОЖЕТЕ ДА НАМЕРИТЕ ОБЩА ПРИКАЗКА С ТОЗИ ЧОВЕК

---

---

КАК МУ ПОМАГАТЕ

---

---

КАК ПОДОБРЯВАТЕ ЖИВОТА МУ

---

---

КАКЪВ СТИЛ ТРЯБВА ДА БЪДЕ САЛОНА И ПРОФИЛА ВИ

---

---

КАКВИ УСЛУГИ ТРЯБВА ДА ПРЕДЛАГАТЕ

---

---

КАКВО ОБСЛУЖВАНЕ ТРЯБВА ДА ПРЕДЛАГАТЕ

---



# Работен Лист *Клиент - мечта*

---

ЗАЩО ВИЕ БИХТЕ БИЛИ НАЙ-ДОБРИЯТ ИЗБОР ЗА ТОЗИ КЛИЕНТ

---

---

С КАКВО СТЕ ПО-ДОБРИ ОТ КОНКУРЕНЦИЯТА, ЗАЩО ДА ИЗБЕРЕ ВАС

---

---

КАКВИ КАЧЕСТВА ИЛИ ОБСЛУЖВАНЕ ПРЕДЛАГАТЕ, КОИТО СА ВАЖНИ ЗА НЕГО

---

---

С КАКВО ВАШИЯТ САЛОН ГО ПРИВЛИЧА

---

---

КАК СЕ ЧУВСТВА СЛЕД ВИЗИТА ПРИ ВАС

---

---

ЗАЩО ДА ВИ ПОСЛЕДВАЛА ОНЛАЙН

---

---

КАКВА ЕМОЦИЯ ПРЕДОСТАВЯТЕ СЪС СЪДЪРЖАНИЕТО СИ ОНЛАЙН

---

# Работен Лист *Клиент - мечта*

ДОБРА РАБОТА!

Извършихте стъпка, която повечето хора никога не предприемат: подхождате към растежа на вашия салон стратегически.

Запазете отговорите си на леснодостъпно място, за да се връщате към тях, когато актуализирате профила си, създавате съдържание, и се ангажирате онлайн (винаги можете да се върнете и да актуализирате тези отговори, когато се разраствате)