

Z podcastu 53 | Kdo je váš strategický zákazník a jak ho získat

Poznejte, kdo je váš zákazník

- Ten, kdo u vás nechá peníze a vrací se, určuje směr vaší značky
- Když mluvíte ke špatně zvoleným lidem, kampaně nefungují

👉 Vizualizujte si svého zákazníka. Dejte mu jméno, tvář, příběh, ať má vaše komunikace konkrétního adresáta.

Začněte u dat a reality

- Podívejte se, kdo nakupuje nejčastěji a s kým se nejlépe komunikuje
- Ptejte se lidí z provozu. Prodavači či makléři vědí o vašem byznysu víc než tabulky
- Značky rostou, když vědí, kdy a proč je zákazník potřebuje

Definujte přes potřeby, ne věk

- Stejný člověk může kupovat luxus i IKEA. Nedefinuje to věk, ale situace
- Strategický zákazník není navždy, ale ukazuje vám směr
- Hledejte motivace a důvody nákupu

🙌 Pozorujte, ptejte se a revidujte. Potřeby se mění.