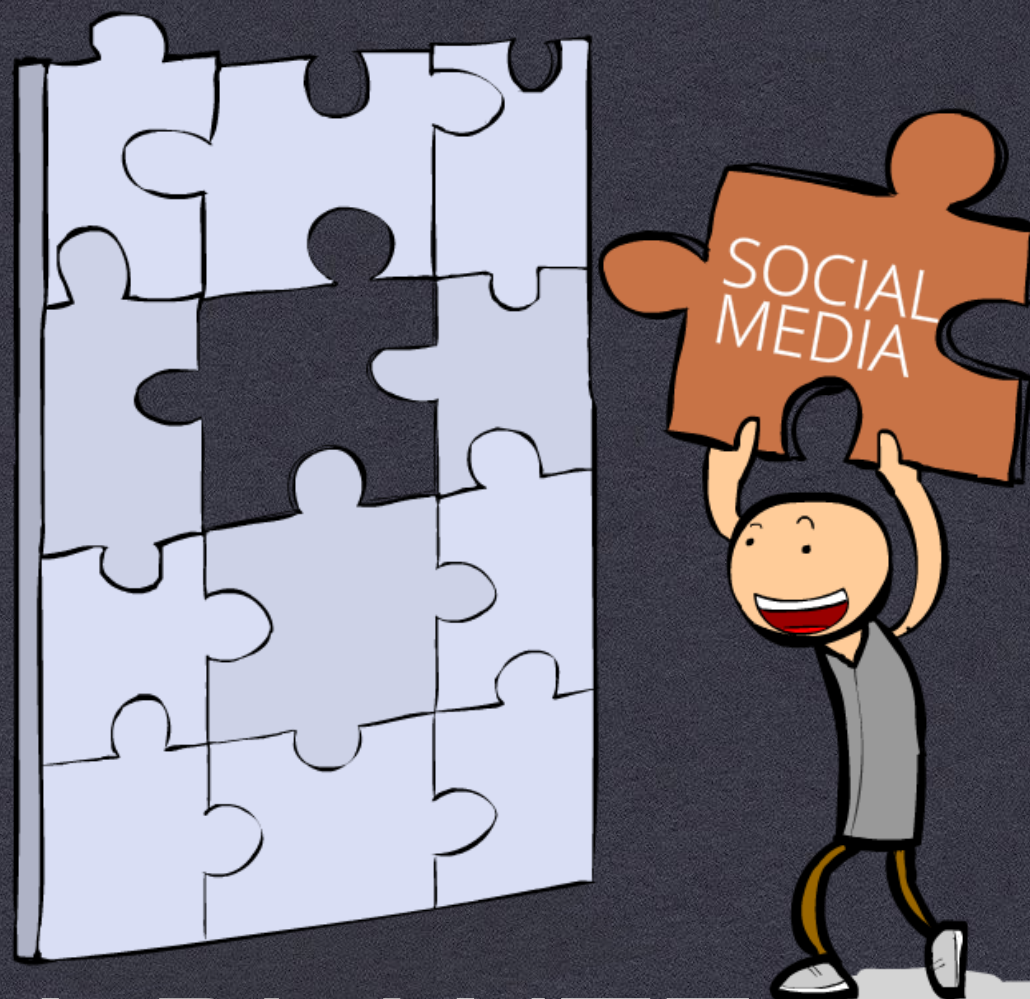




NOLA PLANTEA ONLINE MARKETINGEKO ESTRATEGIA BAT LEHEN URRATSAK

ZER SALTZEN DUZU?

DEFINITU ZEURE
PRODUKTU EDO
ZERBITZUA



Deskribatu zeure produktu edo zerbitzua



Ze arazo edo premiari erantzuten dio
zure produktu edo zerbitzuak?



Nola erantzuten dio arazo edo premia horri?
Ze ezaugarri ditu?

Zer bereizten du antzeko beste zerbitzu edo produktu batzuetatik?

Nolako emaitzak bermatu ahal dituzu?

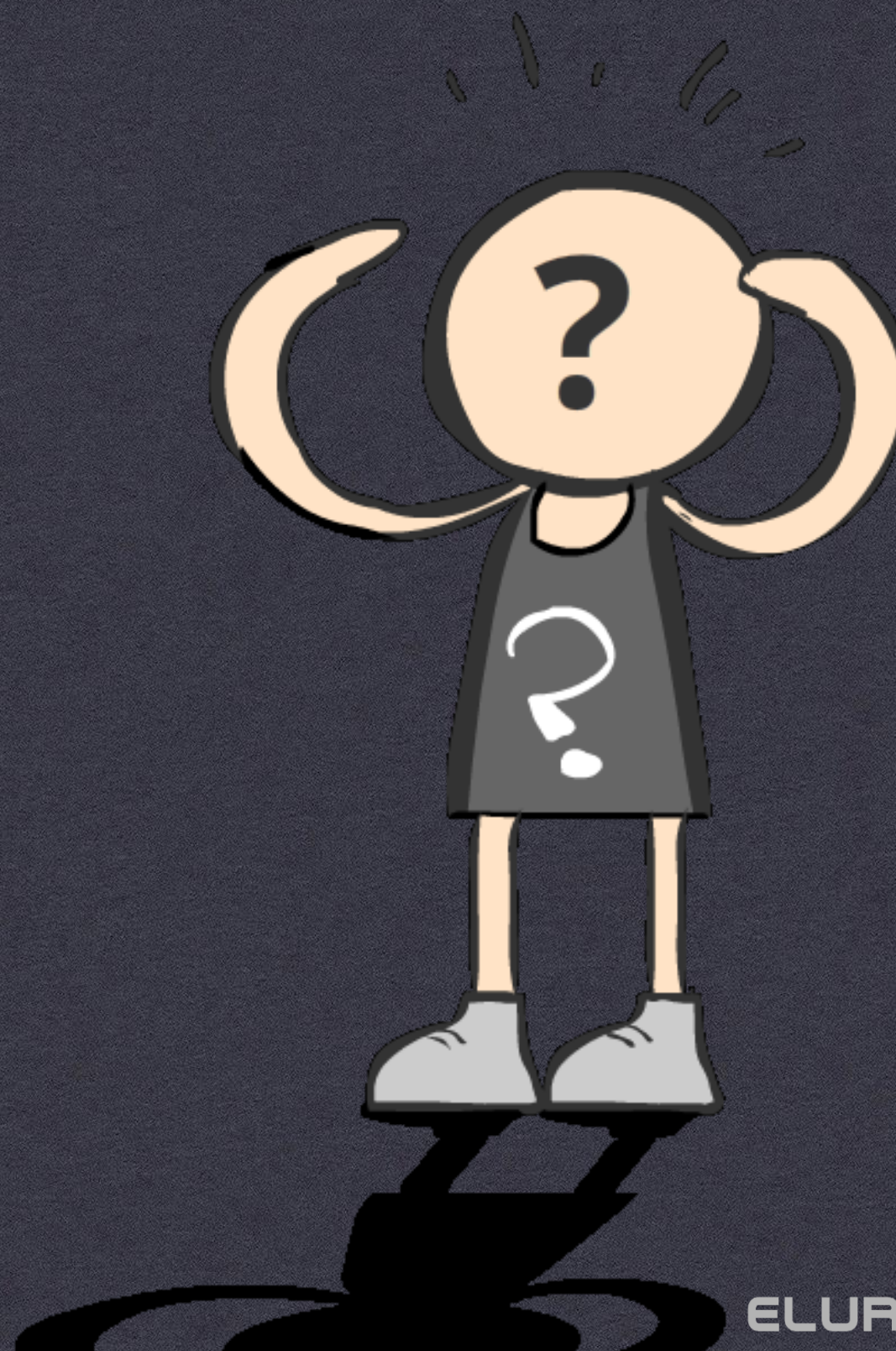
Zer bereizten du antzeko beste zerbitzu edo produktu batzuetatik?

Nolako pertsona edo enpresei eskaintzen die konponbidea edo betebeharrak asetzen dizkie zure produktu edo zerbitzuak?

Pertsona edo enpresa horietatik zeintzuk egon daitezke zure produktu edo zerbitzuan dirua nahiz denbora inbertitzeko motibatuta eta prest?

NOR DA ZURE BEZEROA?

JAR DIEZAI OGUN
AURPEGIA





JARRAIBIDEAK

Jar zaitez zure bezeroaren lekuan. Erabili irudimena eta saiatu zure zerbitzu edo produktuaren erabiltzaile egokiari aurpegia jartzen. Baina ez bakarrik kanpo-itxuran; sakondu haren arazo edo beharrezanean, zure bezero edo erabiltzaile izatera bultzatzen duen kezkan. Deskribatu haren bizimodua, gustuak, ametsak, helmugak... zeri ematen dion lehentasuna bizitzan.

Zeure bezeroa sakon ezagutuz gero, akatsak ekidingo dituzu, hobeto konektatuko zara berarekin eta modu eraginkor batean komunikatzeko behar duzun enpatia garatuko duzu.



Izena:
Abizena:
Adina: Sexua:
Ikasketak:

Bizilekua

Lanbidea

Maila ekonomikoa

Familia dauka: (harreman mota, seme-alabak...)

Daukan bizi-ohiturak:



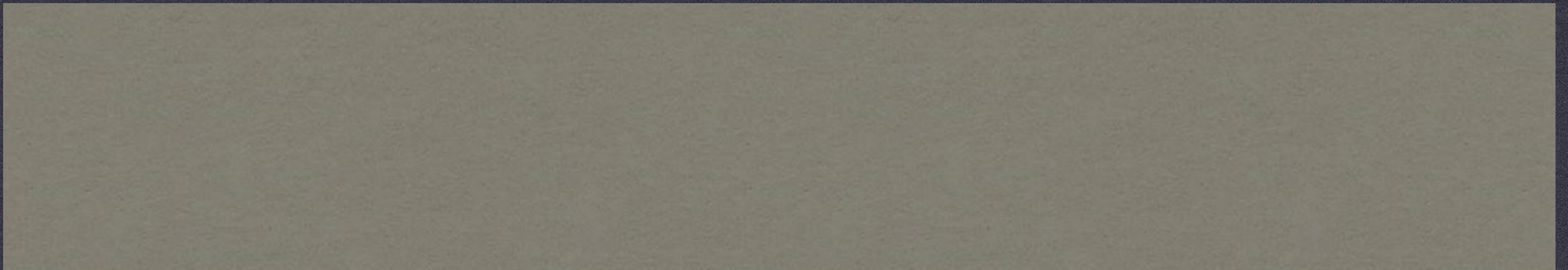
Zer egiten du aisialdian?



Hauek dira haren kezka eta lehentasunak:



Nolako harremana du teknologiarekin?





JARRAIBIDEAK

Ariketa hau egindakoan, irakurri berriro zure produktu edo zerbitzuaren deskribapena, definitutako bezero egokiaren beharrianak betetzen dituen jakiteko

Ariketa hau eginez lortuko duzuna:

- Zeure bezeroa sakon ezagutzea
- Haren premiak hobeto ulertzea
- Komunikazio kanpainetan erabili behar duzun mezua argiagoa izatea.