

Ideal customer profile

	Tier 1 Strategický / referenční klienti	Tier 2 Klienti střední důležitosti	Tier 3	Malí klienti		
Obrat v milionech Kč	500M+					
Počet zaměstnanců	50+					
Obor v jakých oborech vaši klienti působí	Obchodní a výrobní firmy Bydlení dům, zahrada, bazény (Marimex) elektronika (Concept) Zdravotnictví (Adyton) Retail - Sport (Intersport) Výroba - potravinářství (Amilon výroba škrobu, pudinků / Frujo / Biocont chemie do zemědělství / Energopro globální firma s vodními elektrárnami) Knihy (Grada)	Obchodní a výrobní firmy Bydlení dům, zahrada, bazény (Marimex) elektronika (Concept) Zdravotnictví (Adyton) Retail - Sport (Intersport) Výroba - potravinářství (Amilon výroba škrobu, pudinků / Frujo / Biocont chemie do zemědělství / Energopro globální firma s vodními elektrárnami) Knihy (Grada)	Obchodní a výrobní firmy Bydlení dům, zahrada, bazény (Marimex) elektronika (Concept) Zdravotnictví (Adyton) Retail - Sport (Intersport) Výroba - potravinářství (Amilon výroba škrobu, pudinků / Frujo / Biocont chemie do zemědělství / Energopro globální firma s vodními elektrárnami) Knihy (Grada)			
Lokace cílového klienta Země, regiony, odkud je váš klient.	ČR (zkušenosti z Holandska)					
Cíle firmy Čeho chce firma dosáhnout? Potřebuje růst tržeb, optimalizaci procesů nebo zvýšení efektivity a snížení nákladů?	Pomáháme vidět věci, díky kterým mohou firmy růst. Data mají, ale je pro ně pracné z nich něco vyčist, trvá jim dlouho report připravit.	Agilní přístup, kde si ověříme, že přinášíme přidanou hodnotu. 2 - 3M+ Kč ročně fakturace	Práce	Média / Přeprodaj	Práce	Média / Přeprodaj
Budget jaké budgety by měl klient na vaše produkty/služby mít						
Hard skill maturity jak na tom je s tím, co je produkt/služba vaší firmy. Když prodávám HR služby, musí už napří mít HR oddělení? Nebo naopak nesmí?	často excely, 1 BI člověk (někdy ano, někdy ne), často to dopadá na IT, které nemá znalosti. Nemusí existovat analytik ve firmě. Jejich člověk často nestíhá.					
Technologická maturita potřebujete pro prodej služeb/produktů, aby byl klient již technologicky něčím vybaven? Např. aby měl nějaký konkrétní ERP nebo účetní systém?	na ERP tolík nezáleží					
Pain points Jaké má váš klient nejčastěji bolesti, které umíte vyřešit?						
Rozhodovací proces ve firmě Mají jednoho jednateli, který se o všem rozhoduje sám, nebo rozhoduje více lidí (board, zastupitelstvo...)	Business člověk CFO, COO, CEO, majitel Vlastní potřeba každého z šéfů Nechceme se bavit s IT lidma (nemají potřeba, ale mají názor) Potřebu managementu předají IT, ten to dostane za úkol, schvaluje znova management. Decision maker je businessově orientovaný člověk.					
Naše primární nabídka (služby/produkty)	BI reporting Partáci na data - konzultace včetně implementace řešení.					
Naše sekundární nabídka (produkty/služby)	automatizace (power automate,...) AI Power APP					
Náš vstupní produkt Mám definovaný obvyklý vstupní produkt, který si klienti často berou jako první? Např. analýza, trial verze atp?	Vstupní analýza a zhodnocení klienta, jak na tom je. Potřeba vydefinovat produkt					
Proč nás klient potřebuje? Jaké jsou důvody, proč si nás klienti najímají?	Aktuálně přípravujeme dotazník na klienty. My si myslíme - nevěří vlastním datům. Data nemají v kvalitě a včas, spíše pozdě. Bere to čas jejich lidem. Ručně exportují data z ERP do excelu a z toho dělají ošklivé grafy. Reporting dělá finanční ředitel, který odejde. A management je slepý.					
Dopad našeho řešení Když naše produkty a služby jsou v provozu, jaké jsou dopady našich řešení? Co klienti očekují?	data mají včas, kdekoli včetně mobilu. Obchodník vidí klientská data realtime. Vizuálně pěkné. Úspora času bez nutnosti tvorby reportingu. Analýzy mohou dělat sami. Předcházíme problémům v budoucnu tím, že víme, jak to postavit od začátku.					
Možnosti upsellu je možné produkt/službu, kterou dodávám, nabídnout ve vyšším standardu? U účetního systému mohu nabídnout další uživatelské licence, moduly.						
Možnosti cross-sellu je možné klientovi nabídnout nějaký doplněk, rozšíření k mé službě/produkту? K novému účetnímu systému je cross sell školení.						

**Definice adresáta
komunikace**

Decision maker (CFO, CEO...CxO)

Persona 2

Persona 3

Pozice v současné firmě, oddělení

Jaké má osoba odpovědnosti

**Jakým výzvám ve své pracovní
činnosti čelí**

musí činit rozhodnutí, která jsou buď intuitivně nebo na základě dat. K tomu potřebuje data a reporting.

Osobní pain pointy
Co ho v práci trápí.

nemá včas a v detailu, dlouho trvá, než si report připraví

Řešení
*Čím jsme schopni jemu osobně pomoci
pain pointy vyřešit.*

nabízíme spoluzodpovědnost za skvělé řešení jeho reportů. Prodáváme zjednodušení jeho práce. Práci může dělat lépe, kvalitněji.

Benefity z naší spolupráce
*Když mu pomůžeme vyřešit pain pointy,
jaký to bude mít dopad na jeho
fungování ve firmě? Co se změní?*

Kvalifikovanější a rychlejší rozhodnutí.

Value

Tier 1

Persona 1

Persona 2

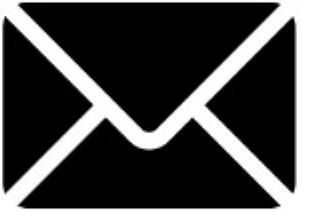
Persona 3

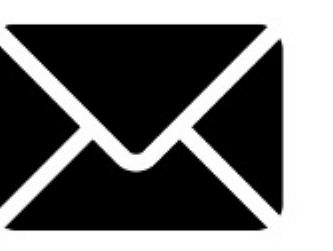
Tier 2

Připravíme:
konkretizovaná ukázka na jednotlivé
role
webináře
záznamy z konferencí
ukázkové dashboardy

Tier 3

Máme:
sales report

Step	Delay	Day	Channel / Activity	Message	Call to action	Landing page
1	0	Day	 Connection request		Call to action	Landing page
2	3	Day	 1. email		Call to action	Landing page
3	2	Day	Channel		Call to action	Landing page
4	Delay	Day	Channel		Call to action	Landing page
5	Delay	Day	Channel		Call to action	Landing page
6	Delay	Day	Channel		Call to action	Landing page

Step	Delay	Day	Channel / Activity	Message	Call to action	Landing page
1	0	Day		<i>Connection request</i>	<i>Call to action</i>	<i>Landing page</i>
2	3	Day		<i>1. email</i>	<i>Call to action</i>	<i>Landing page</i>
3	2	Day	<i>Channel</i>		<i>Call to action</i>	<i>Landing page</i>
4	Delay	Day	<i>Channel</i>		<i>Call to action</i>	<i>Landing page</i>
5	Delay	Day	<i>Channel</i>		<i>Call to action</i>	<i>Landing page</i>
6	Delay	Day	<i>Channel</i>		<i>Call to action</i>	<i>Landing page</i>