

MARKETING PLANER 1/3



Pierwszy
Biznes

Kim są moi klienci?

Jakie mają problemy?

Czego pragną klienci?

Czego chcą uniknąć?

Czego się obawiają?

Jak mogę rozwiązać ich opory?

MARKETING PLANER 2/3



Pierwszy
Biznes

**Dlaczego powinni kupić u mnie,
zamiast u konkurencji?**

Co mogę im obiecać?

Gdzie są?

**Jakiej wiedzy szukają lub jakiej
potrzebują do zakupu?**

**W jakiej formie mogę dać im tę
wiedzę?**

**Jak mogę wyróżnić się w
komunikatach?**

MARKETING PLANER 3/3



Pierwszy
Biznes

Jak mogę zbierać bazę?

Jak generować sprzedaż?

Jak zwiększyć ich zakupy?

Jak zachęcić ich do ponownych zakupów?

Jak zachęcić ich do rekomendacji i oceny?