

MINIKURS ROZKOCHAJ KLIENTA

DZIEŃ 2: Miłość od pierwszego wejrzenia

Kto nie marzy o tym, żeby klienci padali na kolana przed jego ofertą już przy pierwszej okazji? Niestety, nie jest to takie łatwe do osiągnięcia. Albo i stety - bo wszyscy mielibyśmy notorycznie zdarte kolana.

Co możemy w takim razie zrobić?

Na początek - przyjrzeć się temu, jak właściwie wygląda pierwszy kontakt z naszą marką. Gdzie klienci mają z nią styk? W jakich okolicznościach? Co widzą? Co czują? Co mogą o niej usłyszeć? A czego mogą... dotknąć ;) I co możemy zrobić, żeby było to dla nich doświadczenie niezapomniane?

Mam nadzieję, że poniższe pytania pozwolą Ci spojrzeć na Twoją markę z innej, świeżej perspektywy. I że w Twojej głowie pojawi się sporo pomysłów na to, jak zwiększyć szansę na miłość od pierwszego wejrzenia!

Pamiętaj, że na IG @biznesowa_skrzydlowa też się dzieje pod postem - wpadnij dołożyć swoją cegiełkę w dyskusji.

**Czułego wypełniania,
Karolina**



Marka, która zachwyca Ciebie

Na rozgrzewkę zacznijmy od zanalizowania, co sprawia, że Twoje serce bije szybciej w pierwszym kontakcie z inną marką. Przypomnij sobie, kiedy jakiś brand zrobił na Tobie piorunujące pierwsze wrażenie.

Co to była za marka?

- 1.** Jak wyglądał Twój pierwszy kontakt z marką?
- 2.** Co zrobiło na Tobie największe wrażenie?
- 3.** Czy i jak doszło do zakupu?

A teraz wracamy do Ciebie:

Jak możesz wykorzystać to doświadczenie w budowaniu swojej własnej marki? Wypisz min. 3 konkretne pomysły do wdrożenia.

Jakich klientów chcesz przyciągać?

Wyobraź sobie, że masz wpływ na to, jakich ludzi przyciąga Twoja marka. Celuj w tych, z którymi możesz żyć długo i szczęśliwie! To powinno ułatwić zrobienie piorunującego pierwszego wrażenia.

Opisz ich jednym słowem:

A teraz doprecyzuj:

Co robią w życiu?

Co lubią, a czego nie?

Co ich zachwyca? I jak możesz im to dać swoimi działaniami?

Jaki % Twoich klientów należy do tych wymarzonych?

A tu sobie ich naszkicuj:

Twoje kanały komunikacji



Co widzi, słyszy i czuje klient, kiedy trafia na nie po raz pierwszy?

Co można poprawić, żeby to pierwsze wrażenie było lepsze?

Jeśli nie potrafisz spojrzeć na nie obiektywnie, poproś kogoś bliskiego o to, żeby zrobił to ćwiczenie z Tobą i podzielił się wrażeniami. Możesz też popytać o skojarzenia swoich odbiorców!

Jeśli nie komunikujesz się w danym kanale - pomiń go... lub zastanów się, czy warto zaplanować jego wykorzystanie w przyszłości :)

STRONA WWW

FACEBOOK

INSTAGRAM

NEWSLETTER

PODCAST

YOUTUBE

TIK TOK

SKLEP OFFLINE

TELEFON

A teraz zastanówmy się...

Gdzie ludzie po raz pierwszy trafiają na Twoją ofertę?

Czego szukają, kiedy im się ona pojawia?

Gdzie chciałabyś, żeby trafiali po raz pierwszy?

Jakimi kanałami docierasz do nich najskuteczniej?

Co powinni czuć po pierwszym kontakcie z marką?

Czy rzeczywiście to czują? Co można zmienić?

A teraz zastanówmy się...

Co powinni myśleć po pierwszym kontakcie z marką?

Czy rzeczywiście tak myślą? Co można zmienić?

Jakie wspomnienie chcesz zostawić w ich głowach?



Wyobraź sobie, że możesz podsłuchać klienta opowiadającego o pierwszym spotkaniu z Twoją marką. Spisz, co mówi o swoim doświadczeniu!



Spotkanie jak z filmu!



A teraz wyobraź sobie, że możesz dokładnie zaplanować sobie pierwsze spotkanie z Twoim klientem. Opisz je tak dokładnie, jak tylko potrafisz - żeby jak najlepiej odzwierciedlało Twoje marzenia.



Czas na konkretne działania!

Zrób sobie listę pomysłów do wdrożenia w najbliższych tygodniach. Cel? Robić na klientach jak najlepsze pierwsze wrażenie. Pamiętaj, że nie musisz od razu robić rewolucji. Czasem nawet małe zmiany mogą przynieść bardzo konkretny efekt.

| | ZROBIONE! |
|----|--------------------------|
| 1. | <input type="checkbox"/> |
| 2. | <input type="checkbox"/> |
| 3. | <input type="checkbox"/> |
| 4. | <input type="checkbox"/> |
| 5. | <input type="checkbox"/> |
| 6. | <input type="checkbox"/> |
| 7. | <input type="checkbox"/> |
| 8. | <input type="checkbox"/> |
| 9. | <input type="checkbox"/> |

A tu zanotuj sobie, dlaczego chcesz to w ogóle robić. To pomoże Ci utrzymać motywację we wdrażaniu pomysłów w życie!