



Tunne asiakkaasi

- asiakashankinta helpoksi -
- viestintä selkeäksi -

Koutsiklubi



KUKA / KETKÄ
OVAT UNELMA-ASIAKKAITASI?

Koutsiklubi



HUOMIOI:

MAKSAVA ASIAKAS vs LOPPUASIAKAS

KoutsikKlubi



Tunnista asiakkaasi

- mihin haasteisiin / ongelmiin asiakkaasi etsii ratkaisua?
- mikä on asiakkaasi todellinen ongelma?
- mitä asiakkaasi on valmis panostamaan ajallisesti, energisesti, taloudellisesti...?
- millaisia epäilyksiä ja huolenaiheita asiakkaallasi voi olla? millaisia ostoesteitä tai hidasteita hänellä voi olla?
- millaista pohjatietoa ja vahvistusta asiakkaasi tarvitsee ostopäätökselleen?
- millaiset arvot asiakkaallasi on ja mitä hän arvostaa?
- millaiseen ratkaisuun, lopputulokseen ja tarjoukseen asiakkaasi olisi helppo tarttua?

Kontsiklubi



TOIMINTA

- tee yhteenveto ja kuvaus unelma-asiakkaastasi edellisiä kysymyksiä ja sisäistä viisauttasi hyödyntäen
- tee palvelustasi / tuotteestasi esittely unelma-asiakkaallesi, huomioiden hänen tarpeensa, tunteensa ja odotuksensa
- kuvittele käyväsi keskustelua unelma-asiakkaasi kanssa, kuinka tuo keskustelu etenee, mitä hän kysyy ja mitä sinä vastaat?

KoussiKlubi



MISTÄ LÖYDÄT ASIAKKAASI?

Koutsiklubi

Missä asiakkaasi ovat aktiivisia?

- missä asiakkaasi liikkuvat ja viettävät aikaansa (fysisesti ja virtuaalisesti)?
- mistä ja miten asiakkaasi etsivät tietoa ja ratkaisuja?
- missä voit kohdata asiakkaitasi kasvokkain? missä samoissa piireissä liikutte tai mihin piireihin sinun kannattaisi nyt liittyä mukaan?
- mistä asiakkaasi voisivat löytää mainoksesi, esitteesi, käyntikorttisi jne?
- miten asiakkaasi voi tutustua sinuun tai saada jonkinlaisen ”maistiaisen” (video, luento, minikurssi, podcast, blogi, some, sähköpostilista jne)?
- kuka voisi suositella sinua?
- minkä tahojen (kollegat, yritykset, yhdistykset, opistot, koulut, julkiset palvelut jne) kanssa voisit tehdä yhteistyötä asiakkaiden tavoittamiseksi ja näkyvyyden lisäämiseksi?

Koussiklubi



TOIMINTA

- tee itsellesi päivittäinen (tai viikottainen) tavoite: keskustele / viestittele vähintään yhden potentiaalisen asiakkaan tai yhteistyökumppanin kanssa palveluistasi
- listaa nyt heti 5 mahdollista kontaktia
- listaa nyt heti 5 mahdollista paikkaa / tilaisuutta (fyysistä tai virtuaalista), jossa sinä ja/tai palvelusi ovat esillä asiakkaitasi varten

Koutsiklubi



TIIVISTÄ VIESTISI

Koutsiklubi

Mitkä ovat pääteemasasi?

- millainen olisi hissipuheesi:
 - ketä autat?
 - mitä ratkaisua tarjoat?
 - millaiseen lopputulokseen autat asiakkaasi?
 - miksi asiakkaasi kannattaa työskennellä juuri sinun kanssasi?
- Ihmisiä ei kiinnosta tittelit, menetelmät, prosessit... heitä kiinnostaa se, **kuinka voit auttaa heitä konkreettisesti.**
- Ihmiset eivät osta valmennusta, vaan **ratkaisuja ja lopputuloksia heille kipeisiin haasteisiin, elämyksiä ja tunnekokemuksia.**
- mikä on sinun missiosi ja arvot, joita haluat edistää? mitkä ovat pääteemat viestinnässäsi?

Koussit Klubi

TOIMINTA

- luo oma hissipuheesi ja eri versioita siitä
- tarkista, että viestintäsi osuu asiakkaasi tarpeisiin
- listaa ainakin 5 ”slogania” pääteemoistasi, missiostasi ja arvoistasi

Koutsiklubi



OLE REIPAS

OLE ROHKEA

OLE OMA ITSESI

Koutsiklubi

SINUN OSAAMISTASI TARVITAAN JA
SINUN LAHJASI MAAILMALLE
KUULUU TULLA NÄKYVÄKSI



Koutsiklubi