

Työpohja 1: Kenelle?

Tehtävä: Kuvaa pohjaan valitsemasi asiakasryhmät ja tarkenna asiakaspersoonat profiloimalla eli kuvaamalla heidän tarpeensa, arvonsa ja toimintansa. Voit hyödyntää osassa 3 (työpohja 5) kuvaamiasi asiakasprofieileja.

Esimerkkinä palautusjuoma

Kenelle? Kenet valitsen asiakkaakseni?

ASIAKASRYHMÄT

Asiakasryhmä 1	Liikuntaa harrastavat kuntosaliaktiivit 25–50-vuotiaat naiset ja miehet Arvostavat kokonaisvaltaista kehon hyvinvointia Seuraavat alan julkaisuja ja tapahtumia
Asiakasryhmä 2	Oman hyvinvoinnin vaalimiseen heränneet 35–65-vuotiaat naiset Tuoreita kasvissyöjiä ja pehmeiden hoitomuotojen kannattajia
Asiakasryhmä 3	jne.

PROFILOINTI: ASIAKASPERSONA JA TAPA OSTAA

Virpi/Ville Vapaa

Haluaa löytää uusia tuotteita, aktiivinen some-käyttäjä, ostaa tuotteita säännöllisesti, ostaa verkosta.
Arvostaa kotimaisuutta ja puhtautta.
Vierastaa kansainvälisiä brändejä.

Leena Luonnotar

Haluaa kokeilla rohkeasti perinteestä ja luonnosta tulevia tuotteita.
Arvostaa käyttäjätarinoita.
Ystäväpiirissä vastaavat arvostukset ovat nousseet esille.
Ostaa verkosta ja kivijalkakaupoista sekä tapahtumista.
Ostaa eri vaihtoehtoja kokeilunhaluisesti.

jne.

Kenelle?

Kenelle? Kenet valitsen asiakkaakseni?

ASIAKASRYHMÄT

Asiakas-
ryhmä 1

Asiakas-
ryhmä 2

Asiakas-
ryhmä 3

Asiakas-
ryhmä 4

PROFILOINTI: ASIAKASPERSONA JA TAPA OSTAA