**Fișă de lucru webinar marketing**

|  |
| --- |
| CINE SUNT CLIENȚII TĂI? |
| Întrebarea 1 – Ce nu știu ei încă? |
|  |
|  |
| Întrebarea 2 – Ce nu fac ei încă? |
|  |
|  |
| Întrebarea 3 – Ce nu au ei încă? |
|  |
|  |
| Întrebarea 4 – Ce paradigmă îi ține în loc? |
|  |
|  |
| Întrebarea 5 – Sunt dispuși să plătească pentru o soluție la una din cele 4 întrebări de mai sus |
|  |
|  |

**Pâlnia ALPHA**

Etapa 1 – Nu conștientizează că au o problemă.

Etapa 2 – Conștientizează vag problema.

Etapa 3 – Conștientizează precis problema (șocul).

Etapa 4 – Încep să-și pună întrebări.

Etapa 5 – Își pun un diagnostic.

Etapa 6 – Caută posibile soluții.

Etapa 7 – Stabilesc ce li se potrivește (aleg o soluție).

Etapa 8 – Implementează o solutie (trec la acțiune)

|  |
| --- |
| Răspunde, pe scurt, întrebărilor de mai jos! |
| 1. De ce crezi că este important acest proces? |
|  |
|  |
| 2. În ce fel ar putea să difere marketingul în funcție de etapa în care se află clienții? |
|  |
|  |
| 3. Am putea avea acțiuni de marketing targetate doar pe etape? |
|  |
|  |
| 4. Pe care etape și de ce? |
|  |
|  |

**Pâlnia ALPHA pentru clienții tăi**

|  |
| --- |
| Răspunde întrebărilor de mai jos! |
| Întrebarea 1 – Care sunt nevoile/problemele neconștientizate? |
|  |
|  |
| Întrebarea 2 – Ce înseamnă conștientizarea vagă a nevoii, a problemei? Cum se manifestă? |
|  |
|  |
| Întrebarea 3 - Ce se întâmplă de obicei și conștientizează precis nevoia, problema? |
|  |
|  |
| Întrebarea 4 - Cum cercetează ce întrebări își pun? |
|  |
|  |
| Întrebarea 5 – Ce diagnostic își pun ei de obicei? |
|  |
|  |
| Întrebarea 6 - Cum cercetează posibilele soluții? Ce soluții găsesc? |
|  |
|  |
| Întrebarea 7 - Cum stabilesc ei soluția care li se potrivește? |
|  |
|  |
| Întrebarea 8 - La ce acțiuni trec de obicei? |
|  |
|  |