



PERSONA ZAKUPOWA

Imię

Wiek.....

Lokalizacja.....

Wykształcenie.....

Status materialny.....

Zastanów się jak żyje Twój idealny Klient:

Co go motywuje? Jakiego ma zainteresowania? Co lubi?

Jakiego ma blokady? Co go może powstrzymać przed dokonaniem zakupu/skorzystaniem z Twojej usługi?