

Zasada nr 1: To nie Ty jesteś swoim awatarem. Wypełniając tę kartę, zapomnij o swojej ofercie. Używaj języka klienta, jego emocji i nazwij jego problemy tak, jak on sam je nazywa.

1. OKREŚLONA OSOBA

Nadaj awatarowi imię, wiek i tożsamość. Kim on jest, gdy nikt nie patrzy?

2. MAPA SUKCESÓW

Jak zmieni się jego życie po skorzystaniu z Twojej oferty? Jaka jest jego wizja przyszłości?

3. PUNKTY BÓLU

Co go frustruje? Co nie pozwala mu spać w nocy? Wymień 3 główne problemy.

4. LĘKI I OBAWY

Czego się boi? Przed jakim niebezpieczeństwem Twoja oferta go chroni?

5. BRAKI I KOSZTY

Co traci nie korzystając z Twojej pomocy? Czas? Pieniądze? Nerwy?

6. ZASTRZEŻENIA

Dlaczego jeszcze nie kupił? Co go powstrzymuje? (Cena, brak zaufania, czas?)

WNIOSKI DLA MARKETINGU

Jakie słowa kluczowe i emocje wykorzystasz w nagłówkach na swojej stronie www?
