Asiakas 1: Epäröivä opiskelija

Tilanne: Olet lukio-opiskelija, joka on kiinnostunut tuotteesta, mutta miettii tarkkaan rahan käyttöä.

Luonne:

Ystävällinen, mutta varautunut. Kysyy paljon hintaan ja hyötyyn liittyviä kysymyksiä. Haluaisi tuotteen, jos saa varmuuden sen hyödyllisyydestä.

Tavoite asiakkaana: Punnita, onko tuote oikeasti hintansa arvoinen ja tarpeellinen opiskelijalle.

Haaste myyjälle: Vakuuttaa asiakas tuotteen hyödystä ja arvosta, ei vain hinnasta.

Asiakas 2: Kiireinen yrittäjä

Tilanne: Olet pienen yrityksen omistaja, joka ei halua tuhlata aikaa turhaan. Myyjä yrittää tarjota tuotetta tai palvelua, joka voisi helpottaa työarkea.

Luonne:

Suora, kärsimätön ja tehokkuutta arvostava. Ei pidä “hötöpuheesta”, haluaa faktoja. Saattaa keskeyttää myyjän, jos puhe venyy.

Tavoite asiakkaana: Saada nopeasti selville, hyödyttääkö tuote yritystä konkreettisesti.

Haaste myyjälle: Esittää selkeä, tiivis ja asiakaslähtöinen myyntipuhe, joka menee suoraan asiaan.

Asiakas 3: Innostunut mutta vaativa kuluttaja

Tilanne: Olet trenditietoinen ja innostunut uusista tuotteista, mutta sinulla on korkeat odotukset. Haluat tuotteen, joka on ekologinen, tyylikäs ja laadukas.

Luonne:

Energinen ja puhelias, helposti innostuva. Kysyy paljon yksityiskohtia ja vertaa muihin tuotteisiin. Haluaa kokea, että myyjä ymmärtää hänen tyyliään ja arvojaan.

Tavoite asiakkaana: Löytää tuote, joka sopii omaan elämäntapaan ja arvoihin.

Haaste myyjälle: Luoda emotionaalinen yhteys asiakkaaseen ja osoittaa, että tuote sopii juuri hänelle.