

B2C - Müşterim Kim? Çalışması

Bu uygulamanın amacı müşterilerinizi daha yakından tanıyıp analiz etmeniz olacak. Mağazacılık veya perakende gibi son kullanıcıya satış yapan "Business to Consumer" olarak adlandırdığımız satış türü için müşteri analizi soruları;

Müşteri Segmenti 1

- Yaş aralığı
- Cinsiyet
- Bölge
- Gelir durumu
- Moda tercihleri
- vb.....

Müşterim Kim?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Satış yaptığınız her bir müşteri grubu için çalışmayı ayrı ayrı yapın. Örnek; 7-15 yaş arası çocuk sahibi olan aileler, İstanbul'da yaşayan beyaz yaka çalışanlar vb. her biri farklı segment olarak tanımlanabilir.

Farklı segmentlere sunduğunuz değer önerileri de farklılaşabilir. Dolayısıyla farklı segmentlere değerlerinizi, faydanızı ve hikayenizi farklılaştırarak sunabilirsiniz.

B2B - Müşterim Kim? Çalışması

Bu uygulamanın amacı müşterilerinizi daha yakından tanıyıp analiz etmeniz olacaktır. Firmadan firmaya satış yapan "Business to Business" olarak adlandırdığımız satış türü için müşteri analizi soruları;

Müşteri Segmenti 1

- Ciro kriteri
- Büyüklük kriteri (Küçük, Orta, Büyük)
- Çalışan sayısı
- Bölge
- Sektör
- Kurumsal
- Üretim/Hizmet
- vb.....

Müşterim Kim?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Satış yaptığınız her bir müşteri grubu için çalışmayı ayrı ayrı yapın. Örnek; cirosu 40 milyon TL altı veya üstü, Marmara bölgesindeki firmalar vb. her biri farklı segment olarak tanımlanabilir.

Farklı segmentlere sunduğunuz değer önerileri de farklılaşabilir. Dolayısıyla farklı segmentlere değerlerinizi, faydanızı ve hikayenizi farklılaştırarak sunabilirsiniz.