

Special report: come creare l'avatar del tuo cliente ideale

Ciao da Gabriele,

tutti sanno che nel mondo di oggi essere un bravo architetto NON basta per attirare clienti e progetti di qualità.

Infatti, se vuoi più clienti hai anche bisogno di un buon marketing.

Un marketing che ti aiuti a raggiungere il pubblico giusto, espandere il tuo raggio d'azione e presentare i tuoi servizi in modo efficace.

In questo special report ti parlerò di uno degli elementi più importanti nel tuo marketing.

Ti mostrerò infatti come creare un identikit, anche chiamato "Avatar" del tuo cliente ideale.

In parole semplici, si tratta di un uomo o donna immaginaria che rappresenta la persona ideale che vuoi attrarre.

Ma prima di continuare...

Perché è importante?

Creare l'Avatar del tuo cliente ideale è importante perché ti permetterà di capire esattamente...

- Chi è e dove vive il tuo cliente target
- Quali problemi ha
- Quali sono i suoi desideri

Quando il tuo avatar è chiaro, sarà più facile capire quali sono le cosiddette **motivazioni d'acquisto**, le paure e i desideri più segreti del tuo target. Inoltre, avere un avatar del cliente ideale ti aiuterà ad attirare più persone al tuo blog, sito web o social network, perché potrai comunicare in maniera più diretta con il tuo pubblico.

Ecco perché semplice esercizio può essere di grande impatto per la tua attività.

Alcuni suggerimenti prima di iniziare

Il mio primo consiglio è quello di stampare questi fogli ed averli sempre vicino. Quando hai dei dubbi su cosa dire nelle tue presentazioni o su cosa scrivere sui social, prendi in mano questo identikit e guardalo per trarne spunti e nuove idee.

Il secondo consiglio è quello di riempire l'identikit con i dati che ritieni validi. Non è detto che sia importante definire il peso del tuo cliente ideale (anche se questo aiuta a renderlo più realistico). Allo stesso tempo, la sua età potrebbe essere fondamentale.

Infine, se i tuoi servizi sono rivolti ad altre imprese o professionisti allora dovrai indicare nella descrizione del tuo avatar il settore lavorano i tuoi clienti, quanti dipendenti che hanno, quante entrate annuali generano, ecc.

Se ti rivolgi ai clienti finali, allora il tuo avatar deve includere informazioni demografiche rilevanti come il genere, il livello di istruzione e il reddito familiare.

Rispondi a ciascuna domanda in modo che il tuo avatar cliente sia reale per te come un essere umano vivente.

Iniziamo subito!

Pensa al tuo cliente ideale e scrivi...

- Qual è il suo nome?
- Quanti anni ha?
- E' sposato/a?
- Ha figli?
- Dove vive?
- Che tipo di scuola ha frequentato?
- Qual è il suo titolo professionale?
- Che professione svolge/che ruolo svolge?
- Quanto guadagna al mese?

Aggiungi pure dettagli che ti aiutino a rendere più “reale” il tuo avatar, per esempio...

- Colore degli occhi e capelli?
- Altezza?
- Quanto pesa?

Se sei nel settore B2B (se i tuoi clienti sono aziende o professionisti)

- In quale mercato opera?
- Chi sono i suoi clienti?
- Qual è il fatturato annuo?
- Quanti dipendenti/collaboratori ha?
- Dove lavora?
- Da quanti anni è in attività?

Inserisci dettagli più personali

Nella sezione che segue inserisci alcuni dettagli personali del tuo avatar del cliente ideale. Ciò ti aiuterà a conoscere meglio i tuoi potenziali clienti e a migliorare drasticamente i tuoi sforzi di marketing:

- Da quanti anni sta facendo il tuo attuale lavoro?
- Quante volte ha cambiato lavoro nel corso della sua carriera?
- Quali sono i suoi orientamenti politici e religiosi?
- Quali sono i suoi interessi personali?
- Quali hobby ha?

Ora vai più a fondo e pensa alla giornata tipo nella vita del tuo cliente ideale.

- Quali sono i suoi marchi preferiti?

- Quali sono i siti web che frequenta più spesso?
- Come si tiene informato? Legge giornali fisici, online, guarda i telegiornali? Se sì, quali?
- Come si tiene informato e aggiornato riguardo al proprio lavoro?
- Usa Facebook? (Sì/No)
- LinkedIn?
- Twitter?
- Instagram?
- Altro?
- Quali sono i suoi obiettivi personali?
- Quali sono i suoi obiettivi professionali?
- Quali sono i suoi obiettivi familiari?

Descrivi almeno 3 problemi che il tuo avatar sta vivendo nella sua vita e che lo rendono il cliente ideale per la tua attività.

- Problema 1
- Problema 2
- Problema 3

Ora considera ogni problema singolarmente. Qual è la cosa peggiore che potrebbe accadere al tuo cliente ideale se il suo problema non venisse risolto?

- Come questa cosa lo farà sentire?
- Come reagirebbe il suo capo?
- Cosa penserebbero i suoi amici?

- Cosa accadrebbe alla sua carriera?
- Che impatto avrebbe sul suo stile di vita?
- Quali sarebbero le conseguenze finanziarie?
- Quali sarebbero le conseguenze professionali?
- Quali sarebbero le conseguenze a livello familiare?
- Quali tra queste prospettive terrorizza maggiormente il tuo avatar?

Qual è la cosa MIGLIORE che potrebbe accadere al tuo cliente ideale se il suo problema alla fine venisse risolto?

- Quale sarebbe secondo lui/lei la soluzione perfetta al proprio problema?
- Che cos'è che il tuo cliente ideale desidera veramente, più di qualsiasi altra cosa?
- Per ottenere cosa sarebbe disposto a pagare qualsiasi cifra?
- In che modo il tuo prodotto o servizio può adattarsi ai reali bisogni e desideri dei tuoi clienti? In che modo la tua attività può aiutarti a risolvere i problemi dei tuoi clienti? Che cosa stai cercando di dare ai tuoi clienti?

Questo documento è un estratto dell'Academy di Architetti Freelance - il corso di marketing professionale per architetto. Se vuoi sapere come creare un sistema di acquisizione clienti 100% online, clicca sul link qui sotto e scopri di più

[CLICCA QUI](#)

Happy marketing!