

1

Din business

1. Hva er det viktigste du gjør i businessen din?
2. Hva er det du er god på og elsker å gjøre i businessen din?
3. Hva er det som er unikt med din bedrift?
4. Hva er dine fordeler i forhold til dine konkurrenter?
5. Hva er det kundene får hos deg som gjør at de kommer tilbake til deg?

Vær detaljert og skriv ned alle sterke sider og fordeler som du kan tenke deg, ikke skap begrensninger.

2

Din ønskekunde

Nå skal du lage en levende beskrivelse av din ønskekunde - han eller hun som du drømmer om å ha som kunde, beskriv den personen som du virkelig ville elske å jobbe med veldig detaljert.

Noen nøkkelspørsmål er:

- Navn?
- Kjønn?
- Sivilstatus: singel, gift, skilt, i et forhold osv?
- Utdanning?
- Jobb?
- Barn? - Hvor mange? Alder?
- Inntekt?
- Hva liker de? (Eks. bøker, filmer, musikk, hobbyer osv)
- Hvilke mål har han/hun?
- Hvilke verdier?
- Hvilke utfordringer?
- Hvilke problemer?

3

Din ønskekunde

Nå er du bevisst sterke sider og fordeler i din business.

Nå vet du hva du elsker å jobbe med i businessen din og hva du er god på.

Og du har beskrevet din ønskekunde. Du vet hvem han eller hun er, og hva de trenger fra deg.

Dette skal du bruke når du lager innholdet til websiden din, og i all markedsføring av bedriften din. Når du skriver tekster, blogger, lager videoer eller lydfiler: Tenk deg at du lager dette til din ønskekunde. Har du flere produkter/tjenester så lager du en ønskekunde for hver.

Slik at når din ønskekunde kommer inn på websiden blir de interessert og skjønner raskt at du har akkurat det de ønsker og trenger. De blir på siden din, blir kjent med deg og de får tillit til deg. Og etter en stund når føler de at de kjenner deg og stoler på deg, og de vil kjøpe av deg.