

2. Sydämen asiakas ja parhaat palvelutuotteet eli satokasviesiementen valinta ja maaperän muokkaus

Tehtävä: Tunnista ja tutki millaiset ihmiset ovat sydämen asiakkaitasi

Ota kynä ja paperia. Mielellään vähintään tyhjä A4 paperi. Piirrä sen keskelle hymiö tai vaikka tikku-ukko kuvastamaan henkilöä.

Lisää nyt tähän *Sydämen asiakas -mind mappiin* hänestä seuraavat:

-Ikä

-Kieli

-Sukupuoliolettama

-Asuinpaikka (mahdollisimman tarkasti) ja mieti myös miten hän asuu ja sisustaa?

-Työllistymisen tapa

-Perhetilanne

-Maksukyky: tulot ja taloustilanne

-Motiivi, miksi ostaa?

-Harrastukset arjessa ja lomailutyylit/vapaa-ajanviettotapa

-Kiinnostuksen kohteet ja mitä hän arvostaa ja mitä ei?

-Millaisen ongelman tai haasteen helpottamiseen tai/ ja ratkaisuun hän hakee apua? Muista, että mitä isompi ja rasittavampi ongelma ihmisellä on, sitä kiivaammin hän haluaa siihen ratkaisun.

-Hän sanoo: (täydennä tähän lauseita, joita kuulet hänen sanovan)

-Ostokäyttäytyminen: Millaisessa tilanteessa hän ostaa? Entä millaisessa ei? Onko hän harkitseva vai impulsiivinen ostaja?