

# Porthos File

- **Care este domeniul de activitate în care afacerea ta se situează?**

**Exemple:**

- *Educatie, dezvoltarea personala in mediul business, leadership, educatie antreprenoriala*

- **Ce servicii/ produse oferi?**

- *Podcasturi educative pentru dezvoltarea de marketing, organizarea timpului, informatii financiare, gestionarea unei companii/echipe, leadership, branding*
- *Recomandari educative*

- **Evalueaza tipul de servicii/ produsele tale în functie de :**

- *Unicitate - 3*
- *Popularitate - medie*
- *Pret - Gratuit*

- **Ce vârstă are clientul ideal?**

- *Intre 25 si 35 de ani (30 de ani)*

- **Este barbat sau femeie?**

- *Barbat*

- **Care sunt 5 dintre cele mai importante caracteristici ale lui/ ei pe plan profesional?**
  - *Gandire critica*
  - *Bun negociator*
  - *Disciplinat, spirit de antreprenor*
  - *Perseverent , isi asuma riscurile*
  - *Capacitate de auto-educare si dorinta de dezvoltare*
  
- **Care sunt 5 dintre cele mai importante caracteristici ale lui/ ei pe plan personal?**
  - *Inteligent emotional*
  - *Sociabil*
  - *Stabilitate*
  - *Comunicare asertiva*
  - *Viziune ampla si deschis catre critici constructive*
  
- **Cu ce pasiuni/ hobby-uri își ocupa timpul liber?**
  - *Citit*
  - *Sport*
  - *Asculta podcasturi*
  - *Iesiri in natura*
  - *Cercetare in domeniile de interes*
  
- **Cum își petrece o zi obisnuita?**
  - *Isi incepe dimineata cu cateva minute de activitate fizica - fie alergat, fie un fitness usor. Ii place sa aiba un program structurat insa nu reuseste sa isi organizeze atat de bine timpul - dimineata este singurul moment cand se relaxeaza. Cand se indreapta spre munca, primeste deja telefoane de la munca. Incepe sa se agite si, ajungand la birou, este deja*

*tensionat. Incearca sa bifeze cat mai multe puncte de pe lista, insa ii este greu sa se concentreze atunci cand schimba mereu taskurile. Interactiunea sa cu ceilalti este minima, ceea ce il deranjeaza, fiind o persoana sociabila. Nu reuseste sa isi faca timp pentru a mai socializa. Vanzarile nu merg foarte bine si nu isi da seama de ce sau cum ar putea sa le imbunatateasca.*

- *La finalul zilei, ajuns acasa, se retrage in sufragerie cu tableta - isi verifica profilul de linkedin si citeste articole interesante postate in ziua respectiva.*
- *Se trezeste de dimineata 6-7, citeste, isi face munca zilnica obligatorie, face research, face sport, citeste/asculta podcast/se uita la film*

○ **Ce gen de lideri de opinie urmareste?**

- *Steve Jobs*
- *Ayn Rand*
- *Peterson*
- *Hormozi*
- *Jeff Bezos*

○ **Din ce surse se educa de obicei?**

- *Podcast*
- *Carti*
- *Articole*
- *Cursuri online*
- *Youtube / Social Media*
- *Websiteuri oficiale ale institutiilor*

○ **Care sunt cele mai importante valori pentru el de la care nu se poate abate?**

- *Corectitudine*
- *Conștiinciozitate*
- *Punctualitate*
- *Respect*
- *Onestitate*

○ **Ce suma de bani câștiga într-o luna?**

- *Peste 4000 ron*

○ **Ce preferințe sau aspecte ale temperamentului lui / personalității lui pot influența considerabil modul în care serviciile/ produsele noastre să fie promovate?**

- *Criza de timp, prea multe surse de informare, veridicitatea sursei noastre*
- *Preferințe în ceea ce privește conținutul*
- *Preferințe pentru anumiți reprezentanți din domeniul afacerilor*
- *Curiozitatea*

○ **Care este situația lui familială? Singur? Divorțat? Casătorit? Cu copii?**

- *Singur*

○ **Când cumpără ceva de la tine care este calitatea produsului/ serviciului tau care contează cel mai mult pentru el?**

- *Utilizabilitatea informațiilor - cât de ușor se pot aplica informațiile primite și cât de eficiente sunt metodele sugerate*
- *Seriozitate și încredere*

- *Continut relevant*
- **Cum ii rezolva produsul/ serviciul tau o problema sau cum ii ofera o experienta placuta?**
  - *Rezolvarea problemelor clienților prin informațiile clare și complexe pe care reușește să le transmită către clienți.*
  - *Informatii de la experti*
- **Care ar fi cel mai mare plus pe care produsul/ serviciul tau îl aduce clientului ideal?**
  - *Informatia*
  - *Motivatie*
  - *Educare*
  - *Dezvoltare personala*
- **Daca ar fi sa îți imaginezi, care crezi ca sunt principalele lucruri la care se gândeste în momentul în care decide sa cumpere produsul/ serviciul tau?**
  - *Oare sunt verificate și reale informațiile oferite?*
  - *Pot avea încredere în această companie că îmi poate livra un produs/serviciu care să se plieze pe necesitățile mele?*
  - *Oamenii cu care lucrează sunt de încredere și au cunoștințe minime în domeniu?*
  - *Dacă firma ar fi client, ar achiziționa acest produs?*
- **Care este principalul factor care determina decizia de cumparare a clientului ideal în momentul cheie de vânzare?**
  - *Informatia este utila si este structurata in asa fel incat se aplica concret nevoilor sale.*
  - *Timpul scurt de ascultare, notorietatea moderatorilor si titlul podcastului*

- *Podcasturi utile si accesibile*

- **Ce nu stiu ei înca?**

- *Cum sa isi organizeze mai eficient timpul*
- *Cum sa isi gestioneze mai bine echipa*
- *Cum sa isi promoveze produsele*
- *Cum sa obtina finantare*
- *Tehnici de antreprenoriat*

- **Ce nu fac ei înca?**

- *Au o afacere dar nu stiu sa o gestioneze*
- *Nu isi indruma corect echipa*
- *Nu isi promoveaza corect produsele*
- *Nu au timp sa faca tot ce isi doresc*
- *Nu stiu ce, de unde si cum sa inceapa*

- **Sunt dispusi sa plateasca pentru o solutie ca a ta?**

- *Da – consultanta*

- **Daca ar fi sa îi dai un nume clientului ideal care ar fi acela?**

- *Matei Popescu*