



## Identikit - CHI è il Tuo Cliente Ideale

Genere (uomo/donna): \_\_\_\_\_

Età: \_\_\_\_\_

Qual è il suo “titolo” o “appellativo” : \_\_\_\_\_

Opzionale: Inserisci il link a una foto di qualcuno che rappresenta il tuo Cliente Ideale: \_\_\_\_\_

Livello di consapevolezza del tuo prodotto o servizio (inconsapevole, consapevole del problema, consapevole della soluzione, consapevole del brand): \_\_\_\_\_

**Elementi caratterizzanti:**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quando torna a casa dal lavoro o anche mentre lavora, cosa vede o prova che gli ricorda il suo problema?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## CHI è il Tuo Cliente Ideale

**Quando passa il tempo sui social, quali sono i tipi di contenuti che vede, cosa postano i suoi amici?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Dopo cena, o nel tempo libero, cosa guarda (sia su Internet che in televisione), cosa legge (sia libri che blog/siti internet)?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Sia quando passa il tempo online che quando si trova fuori casa, cosa tende a notare che gli ricorda il suo problema?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## CHI è il Tuo Cliente Ideale

**Quando pensa al suo problema, cosa dice fra sé e sé?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Dove spende i soldi quando compra qualcosa che gli piace o che ha a che fare con i suoi hobby o interessi?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quando va su Google a cercare una soluzione al suo problema, quali parole utilizza?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## CHI è il Tuo Cliente Ideale

**Quando cerca una soluzione al suo problema su YouTube, quali sono gli esperti che trova e cosa dicono?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quando parla dei suoi problemi con amici, parenti, colleghi, quali consigli riceve?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Mentre guida o viaggia da casa al lavoro, o mentre fa sport, cosa ascolta (quale tipo di musica o quali trasmissioni radio)?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## CHI è il Tuo Cliente Ideale

**Chi sono i personaggi, i brand e le organizzazioni che segue sui social?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quali sono i canali che ha sottoscritto su YouTube? Distingui quelli che ha sottoscritto per i suoi interessi da quelli che ha sottoscritto per risolvere il suo problema**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quali sono i Gruppi Facebook che segue? Distingui quelli che ha sottoscritto per i suoi interessi da quelli che ha sottoscritto per risolvere il suo problema**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## CHI è il Tuo Cliente Ideale

**Quali sono i Podcast che segue regolarmente? Distingui quelli che ha sottoscritto per i suoi interessi da quelli che ha sottoscritto per risolvere il suo problema**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quando rimanda la decisione su come risolvere il suo problema, cosa lo spinge a rimandarlo?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Quali sono le preoccupazioni più importanti e le ripercussioni che immagina quando pensa al suo problema?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_