

## 7 Pași către primul milion online în România – ghid practic pentru #nomadbusinesslife

Avatarul este portretul clientului ideal, cel cu care ai dori să lucrezi. Este un termen de marketing care te ajută să construiești produse și mesaje potrivite. Cu cât ai o imagine mai clară, cu atât îți va fi mai ușor să comunici pe problemele lui.

Nu uita că oamenii cumpără soluții la problemele lor ! Ai înțeles problema arzătoare a clientului potențial, ai o soluție, i-o comunici ? Vei transforma potențialul în realitate.

Acest exercițiu îți cere să faci o alegere și de cele mai multe ori este primul hop. Există reacția, 'Dar dacă pierd clienți atunci când mă nișez și aleg un singur avatar ?'

Nu poți pierde ceva ce nu ai!!

Alege un avatar și o nișă la început, construiește-ți imaginea de expert aici și atrage clienții potriviți. Ulterior vei vedea că vor veni și alți clienți iar tu vei modifica avatarul odată cu trecerea timpului.

Ce ai de făcut pentru a face portretul avatarului?

După ce ai finalizat exercițiul de nișă, poți face acest exercițiu.

Fișierul are 2 file (sheets).

1. Fila Analiza Clienți. Aici vei pune povestea fiecărui client potențial sau existent cu care ai vorbit.

Pe prima coloană găsești un model al poveștii unui client real de al meu. Completezi în coloanele de alături povestea clienților tăi.

Folosești informațiile din exercițiul Fișa client.

2. Fila Alegerea Nișei. Aici vei include sumarizat fiecare client cu datele sale. Un client poate veni la tine cu mai multe probleme. Le treci separat pe fiecare și apoi alegi pe care te vei axa. Decizia aceasta este importantă pentru că tu vei comunica ulterior pe problema pe care o rezolvi și vei atrage DOAR oamenii care doresc sprijin pe această temă,
3. După ce completezi coloanele vei face o primă formulare a nișei sub forma Cum să.....chiar dacă...(partea a doua a frazei ajută la micronișare. Explicând clar o convingere limitativă importantă, vei atrage persoanele care știu că o au. Nu este obligatoriu să ai această adăugire dar ajută mult).
4. Pentru a rafina cât mai bine nișa, urmează să răspunzi la întrebarea *Ce obține de fapt clientul?*

## 7 Pași către primul milion online în România – ghid practic pentru #nomadbusinesslife

Luăm exemplul cu clienta mea care crede că la vârsta ei nu mai poate găsi un job nou bine plătit.

Inițial am formulat nișa sub forma Cum să găsești angajatorul potrivit chiar dacă crezi că la nu mai poți găsi un job bine plătit când ai peste 10 ani de experiență.

Punând întrebarea *Ce obține de fapt clientul ?* am descoperit că de fapt clienta mea își dorea să obțină o carieră aliniată cu aspirațiile ei de acum, de la vârsta aceasta.

Formularea este foarte importantă. Cu cât are un mesaj mai puternic cu atât vei atrage clienții care se recunosc aici.

A găsi un angajator potrivit e important dar mai dureros și urgent pentru clienta mea era să înțeleagă care este cariera care i se potrivește cu aspirațiile ei de acum, la 40+. Abia după aceea discutăm despre cum găsim angajatorul potrivit.

5. Reformulează nișa după ce ai răspuns la această întrebare
6. Compară formulările de la cei 5 clienți. Care este firul roșu, tema comună?
7. Completează apoi Nișa Finală.

**FELICITĂRI! AI GĂSIT NIȘA PROFITABILĂ!**

Dacă ai nevoie de support pentru a identifica nișa și avatarul tău, [hai la o cafea virtuală.](#)