

POTENCIĀLĀ KLIENTA PORTRETS

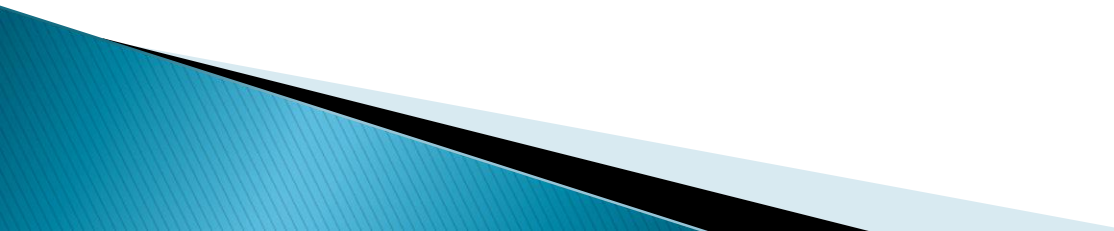


CUSTOMERS

Stundas mērķis

Papildināt teorētiskās zināšanas par klientu segmentēšanas pamatprincipiem, pilnveidojot sabiedriskās saskarsmes un prezentēšanas prasmes.

Sasniedzamais rezultāts

- ▶ jāzina klientu segmentācijas pamatprincipi,
 - ▶ jāizprot klienta vajadzības un vēlmes atkarībā no klientu mērķa grupas,
 - ▶ jāsaprot, cik nozīmīgi ir produktīvi strādāt grupā,
 - ▶ jāprot pastāstīt citiem par to, ko ir radījis.
- 

1. UZDEVUMS

(veikšanas laiks – 10 min)

Žurnālos, bukletos vai citos izdevumos jāatrod vismaz 5 izgriezumi, kuri savā starpā jāaskaņo gan stila ziņā, gan krāsu ziņā, lai tos salīmējot kopā uz A4 lapas, veidotos saliedēts, vienots kopskats, kas raksturotu konkrētu produktu (preci vai pakalpojumu).

2. UZDEVUMS

(veikšanas laiks – 10 min)

- ▶ Žurnālos, bukletos vai citos izdevumos jāatrod vismaz 5 izgriezumi, kuri savā starpā jāaskaņo gan stila ziņā, gan krāsu ziņā, lai tos salīmējot kopā uz A4 lapas, veidotos saliedēts, vienots kopskats, kas raksturotu Jūsu izvēlēta produkta (preci vai pakalpojumu, ko Jūs izveidojāt 1.uzdevumā) klientu.
- ▶ Jāizveido klienta portretu (kas ir klients? Sieviete vai vīrietis? Cik vecs? Ar ko nodarbojas? Kādā mājā dzīvo? Ar kādu auto pārvietojas? Utml.)

Kolāžu prezentācija

- ▶ Katrai grupai atvēlētais laiks – 3 min
- ▶ Informāciju jāsniedz skaidri, kodolīgi, interesanti, loģiskā secībā, lai auditorijai ir viegli izsekot domu gājienam.

KO MĒS ŠODIEN ESAM JAUNU APGUVUŠI?

- ▶ Veicam pašvērtējumu!
- ▶ Izdarām secinājumus!
- ▶ Izsakām viedokli!



**PATEICOS PAR
UZMANĪBU!**