



سابقه شخصی:

- ۱- مشتری چند ساله است؟
- ۲- جنسیت مشتری چیست؟
- ۳- مشتری چند فرزند دارد؟
- ۴- بالاترین سطح تحصیلاتی که مشتری تجربه کرده است چیست؟
- ۵- منبع درآمد مشتری چیست؟
- ۶- مشتری سالانه چقدر درآمد دارد؟
- ۷- آیا مشتری متاهل است؟
- ۸- اهداف شخصی مشتری چیست؟
- ۹- ارزش های شخصی آنها چیست؟
- ۱۰- قومیت مشتری چیست؟

سابقه کاری:

- ۱۱- مشتری برای امرار معاش چه می کند؟
- ۱۲- مشتری در چه صنعتی کار می کند؟
- ۱۳- آیا مشتری در زمینه خود تخصص خاصی دارد؟
- ۱۴- سابقه کار و تحصیلات مورد نیاز برای این موقعیت چیست؟
- ۱۵- کارفرمای مشتری چقدر بزرگ است؟
- ۱۶- مهارت های فنی مشتری را نام ببرید.
- ۱۷- آیا مشتری یک رهبر در سازمان است؟
- ۱۸- عنوان شغلی سرپرست مستقیم مشتری چیست؟
- ۱۹- سرپرست چگونه عملکرد شغلی مشتری را ارزیابی می کند؟
- ۲۰- در مورد فعالیت های روزانه مشتری در محل کار بحث کنید.
- ۲۱- مشتری برای انجام مسئولیت های شغلی خود از چه فناوری استفاده می کند؟
- ۲۲- چه معیارهایی یک کارمند شایسته را برای کارفرمای مشتری تعیین می کند؟





انگیزه ها:

- ۲۳- مشتری هنگام جستجوی لیست کالاهای شما چه ویژگی هایی را جستجو می کند؟
- ۲۴- ارزش های شخصی آنها چیست؟
- ۲۵- مشتری از سرمایه گذاری چه ترسی دارد؟
- ۲۶- شرکت های دیگری را نام ببرید که محصولات مشابهی را می فروشند و مخاطبان مشابه شرکتی را که در آن کار می کنید هدف قرار می دهند. چقدر احتمال دارد که مشتری نسبت به محصولاتی که شما تبلیغ می کنید، محصولات یک شرکت رقیب در نظر بگیرد؟
- ۲۷- مشتری هنگام خرید می خواهد چه کاری انجام دهد؟
- ۲۸- مشتری چگونه اهداف خود را از یکدیگر متمایز می کند؟
- ۲۹- چه چالش هایی ممکن است بر سفر آنها به سمت آرزوهایشان تأثیر بگذارد؟
- ۳۰- تأثیر آن چالش ها بر زندگی مشتری چیست؟
- ۳۱- چگونه محصول شما می تواند به کاهش این چالش ها کمک کند؟
- ۳۲- چه اطلاعاتی می تواند مشتری را متقاعد کند که به دنبال کمک باشد؟

عادت ها:

- ۳۳- مشتری از چه منابعی برای اطلاع از رویدادهای جاری استفاده می کند؟
- ۳۴- مشتری برای تماس با افرادی که می شناسد از کدام کانال استفاده می کند؟
- ۳۵- مشتری چقدر تلویزیون تماشا می کند یا به رادیو گوش می دهد؟
- ۳۶- چقدر احتمال دارد که مشتری از موتور جستجو برای اطلاع از یک محصول استفاده کند؟
- ۳۷- چه کلمات کلیدی در مورد محصولات شما ممکن است مورد توجه مشتری باشد؟
- ۳۸- در مورد عادت های مطالعه مشتری، از جمله مقالات خبری، وبلاگ ها و سرمقاله ها بحث کنید.
- ۳۹- آیا مشتری پروفایل فعالی در شبکه های اجتماعی دارد؟ اگر چنین است، چه پلتفرم هایی؟
- ۴۰- چه نوع محتوای دیجیتالی بیشتر در بین مشتری می پیچد؟ گرافیک یا ویدیو؟
- ۴۱- مشتری فعالانه در چه جوامع آنلاین شرکت می کند؟
- ۴۲- آیا مشتری برای بازدید از وب سایت یک برند روی لینک ها کلیک می کند؟
- ۴۳- نام کنفرانس های حرفه ای و نمایشگاه های تجاری را که مشتری احتمالاً در آن شرکت خواهد کرد، نام ببرید.
- ۴۴- فعالیت هایی را که مشتری در زمانی که در محل کار نیست انجام می دهد را شرح دهید.
- ۴۵- چه سرگرمی هایی مورد علاقه مشتری است؟
- ۴۶- علایق آنها چگونه با برند شما مرتبط است؟





ترجیحات خرید:

- ۴۷- آیا مشتری تجربه خرید در فروشگاه را ترجیح می دهد یا آنلاین؟
- ۴۸- آیا احتمال دارد مشتری قبل از خرید، بخش نظرات محصول را بخواند؟
- ۴۹- آیا احتمال دارد که مشتری قبل از خرید محصول ببیند که کسی که او را می شناسد یا تحسین می کند، مانند یک دوست یا فرد مشهور، در استفاده از آن محصول موفق بوده است؟
- ۵۰- مشتری اخیراً چه نوع محصولی را خریداری کرده است؟
- ۵۱- مشتری بیشتر چه نوع محصولاتی را خریداری می کند؟
- ۵۲- چقدر احتمال دارد مشتری خریدهای مشابهی را انجام دهد؟
- ۵۳- چقدر طول می کشد تا مشتری تصمیم به خرید بگیرد؟
- ۵۴- چه ارتباطی لازم است تا مشتریان در استخدام فروشندگان احساس راحتی کنند؟
- ۵۵- آیا مشتری مرتباً محصولات گران قیمت یا ارزان قیمت را خریداری می کند؟
- ۵۶- مشتری چگونه تشخیص می دهد که یک محصول گران یا ارزان است؟

