

Профил на идеалния клиент (ICP)

Рамка, с която стесняваш пазара до клиентите, които плащат, остават и препоръчват.

Ако клиентът ти е „всеки, който има нужда“, значи нямаш клиент. Профилът на идеалния клиент е решение кого няма да обслужваш.

Профил

ИНДУСТРИЯ / НИША	РАЗМЕР (ОБОРОТ, СЛУЖИТЕЛИ)
КОЙ ВЗЕМА РЕШЕНИЕТО	КОЙ ВЛИЯЕ НА РЕШЕНИЕТО
ГЕОГРАФСКИ ПАЗАР	БЮДЖЕТ / ГОТОВНОСТ ДА ПЛАТИ

Проблем и последиствие

ПРОБЛЕМ С ТЕХНИТЕ ДУМИ	КАКВО ИМ СТРУВА (ПАРИ, ВРЕМЕ, РИСК)

Спусък за покупка

- Какво се случва в бизнеса им точно преди да потърсят решение?
- Какво са пробвали досега и защо не е сработило?
- Кой е алтернативният вариант, ако не изберат теб (включително „не правим нищо“)?

СПУСЪК	КАК ГО ЗАСИЧАМЕ

Кого НЕ обслужваме

ЧЕРВЕН ФЛАГ	ЗАЩО

Съобщение в едно изречение

Помагаме на [кого] да [какъв резултат] без [какво им пречи], чрез [как].