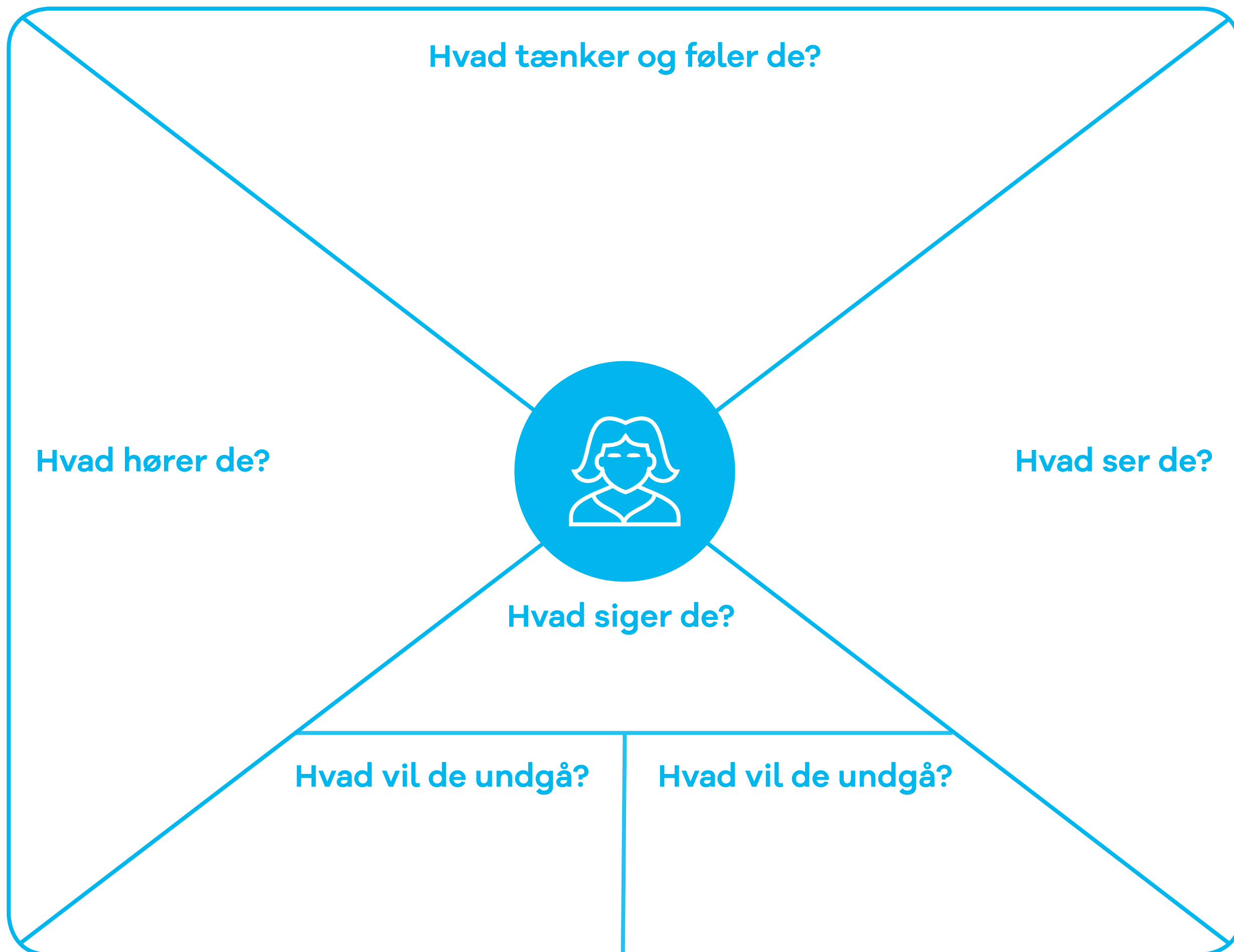


Empati kort



Empati kortlægning

Introduktion

Forståelse af de forskellige typer af kunder vil gøre dig i stand til at markedsføre og målrette dine budskaber og optimere dit produkt. Denne såkaldte "segmentering" bliver aldrig perfekt, men det er et vigtigt værktøj for ens relevans på markedet.

Hvordan

For hver målgruppe kan du udfylde et empatikort, der vil fungere som inspiration til at være relevant. Udfyld et pr. målgruppe.

I udgangspunktet kan du og dine kolleger dele viden som I allerede ligger inde med og de forestillinger i gør jer om målgrupperne.

- Hvad tænker og føler de? Hvad er deres drømme og bekymringer. Hvad betyder virkelig noget?
- Hvad ser de? På skærme. I omgivelserne. Øvrige tilbud i markedet.
- Hvad hører de? Hvad siger venner. Hvad siger chefen? Hvad siger influencere?
- Hvad siger de? Hvordan præsenterer de sig for omverdenen.
- Hvad ønsker de at opnå? Hvilke behov. Hvad er succes i deres øjne?
- Hvad ønsker de at undgå? Frygt og frustrationer.