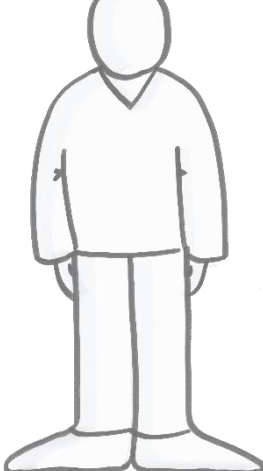




Personifikacja grupy odbiorców

Płeć: _____ Wiek: _____
Zawód: _____ Wykształcenie: _____
Cel: _____ Imię: _____

Skrypt podejmowania decyzji:

Jakimi wartościami się kieruje? (czego broni, na czym mu zależy)		Jaką ma wiedzę w danym temacie?
--	--	--

Autorytet

(podejmuje decyzje na podstawie: własnej opinii, intuicji / głosu innych, badań, statystyk)

wewnętrzny

zewewnętrzny

Motywacja

(działa w celu: osiągnięcia sukcesu / uniknięcia problemu, negatywnych konsekwencji)

do sukcesu

od porażki

Oczekiwany poziom szczegółowości

(detale go nudzą, wystarczy mu ogólny zarys – wizja / potrzebuje dużo konkretów, szczegółów)

ogólny

konkretny

Zaznacz na osiach jak funkcjonuje Twój odbiorca. Im bliżej krawędzi osi tym bardziej „radikalny” jest na danej skali.

Pamiętaj środek jest łatwy do zaznaczenia, nie daje Ci jednak punktu zaczepienia podczas prezentacji.

Warto poświęcić chwilę na dobrą analizę odbiorcy.