

## סרטון מס' 5 - שיתוף פעולה עושים עם מי שפונה לקהל יעד כמו שלנו.

### אם כן - מי קהל היעד שלך?

- קהל יעד עסקי (בעלי עסקים שנותנים כלים לשדרוג העסק)
- קהל יעד פרטי/אישי (כלים שמשדרגים את החיים הפרטיים, ללא התייחסות לצד המקצועי דווקא)
- נשים (כלומר רק נשים ולא קהל שמורכב מנשים וגברים)
- גברים (רק גברים ולא קהל מעורב)
- הורים
- מנהלים בארגונים. - באיזו מחלקה? \_\_\_\_\_
- אחר? אם כן, מי? \_\_\_\_\_

התרגיל הזה חשוב משום שכאשר נייצר שיתוף פעולה נחפש את אותם קולגות שפונים גם כאן לקהל היעד שלנו.  
התמקדו בקהל יעד אחד, משום שעם כל קהל יעד נייצר שיתופי פעולה שמתאים לו.

המשך בעמוד הבא <<<====



## אפיון קהל היעד שלנו ותחומי העניין:

מה הבעיה של הלקוח? מה הוא רוצה להשיג בעזרתכם?

---

---

---

סמנו את כל האופציות המתאימות וענו על השאלות. (רק מה שרלוונטי לקהל שלכם)

האם הפניה הינה ללקוחות בכל הארץ/לקוחות באזור מסויים?

אם כן, איזה \_\_\_\_\_

גילאים: \_\_\_\_\_

מתעניינים בכלים להתפתחות אישית.

מתעניינים בכלים להתפתחות רוחנית.

מתעניין בכלים לפיתוח העסק והשיווק.

מתעניינים בכלים לשיווק באינטרנט.

מתעניינים בבידור

מתחום המשפחה

מתחום ההורות.

תחום הזוגיות.

בריאות ואיכות חיים.

אחר: \_\_\_\_\_



