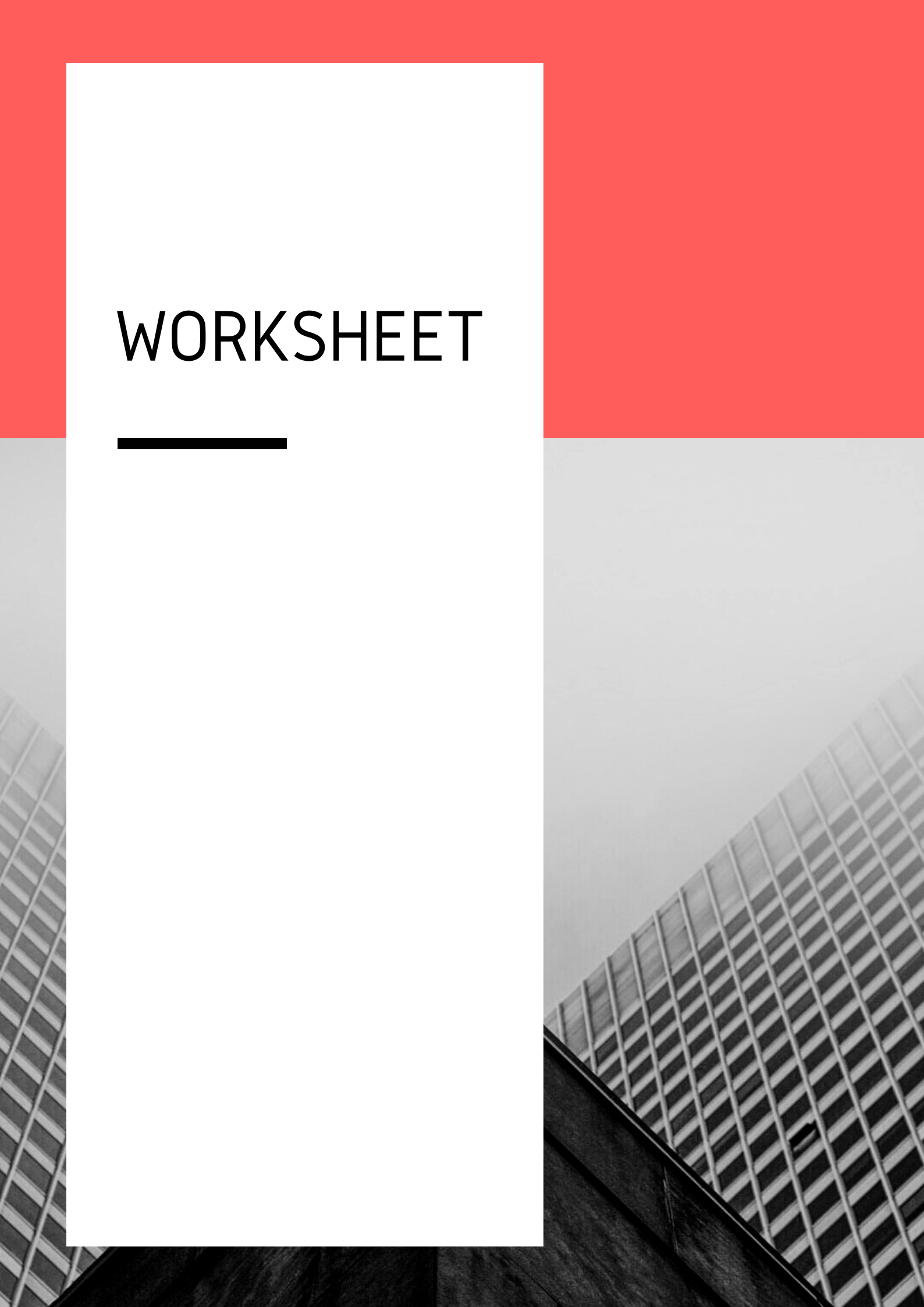


WORKSHEET



WORKSHEET HARTA EMPATIEI

Principalele caracteristici, nevoi și dorințe ale targetului nostru le putem afla răspunzând la aceste întrebări, pe baza cărora vom putea descrie foarte clar cum le vei putea oferi valoare::

1. Ce gândește și ce simte audiența/targetul tău?
Valori, temeri și aspirații, preocupări majore:

La ce visează?

Care e ambiția lor?

Ce îi face să se simtă bine? Ce îi face să se simtă rău?

Ce vor să schimbe?

59

Ce îi frustrează? Ce îi motivează?

WORKSHEET HARTA EMPATIEI

Principalele caracteristici, nevoi și dorințe ale targetului nostru le putem afla răspunzând la aceste întrebări, pe baza cărora vom putea descrie foarte clar cum le vei putea oferi valoare::

Cum știi/simt că au făcut o treabă bună?

2. Ce vede și de la cine targetul/audiența ta?

Mediu, prieteni, oferta de pe piață:

Cum arată mediul lor?

Unde lucrează?

60

BRANDUL TĂU PERSONAL EȘTI TU

Ce mediu folosesc?

Cum experimentează că sunt apreciați?

WORKSHEET HARTA EMPATIEI

Principalele caracteristici, nevoi și dorințe ale targetului nostru le putem afla răspunzând la aceste întrebări, pe baza cărora vom putea descrie foarte clar cum le vei putea oferi valoare::

Cum se conectează cu mediul lor?

3. Ce aude și ce face targetul/audiența ta?

Din ce spun prietenii, familia, șeful, oricine/orice din mediul extern:

Ce spun prietenii lor?

61

Ce îi influențează?

Ce media folosesc?

Cine/ce îi provoacă?

WORKSHEET HARTA EMPATIEI

Principalele caracteristici, nevoi și dorințe ale targetului nostru le putem afla răspunzând la aceste întrebări, pe baza cărora vom putea descrie foarte clar cum le vei putea oferi valoare::

Cum ajung la informații?

Cu cine lucrează?

Cum lucrează în echipă?

Cum aud dacă sunt apreciați?

Cum socializează?

4. Ce face și ce spune targetul/audiența ta?

Atitudinea în public, imaginea și aparențele, comportamentul față de ceilalți.

Ce atitudine are?

WORKSHEET HARTA EMPATIEI

Principalele caracteristici, nevoi și dorințe ale targetului nostru le putem afla răspunzând la aceste întrebări, pe baza cărora vom putea descrie foarte clar cum le vei putea oferi valoare::

Ce spune mediul?

Cum vorbesc cu colegii lor?

Ce fac în timpul lor liber?

Cum arată o zi din viața lor?

5. Care este stresul/durerea (pain) acestuia?

Care sunt fricile, frustrările, obstacolele pe care targetul/audiența ta le întâmpină?

6. Cum definește acesta câștigul (gain)?

Ce vrea să obțină? Cum măsoară succesul? Care sunt nevoile, dorințele, cum arată succesul materializat? Completează-le în Canvas.
