

Asiakasprofiili - Pimeän taivaan matkailutuote tai -palvelu

Kuvaile tyypillisin tai toivottavin matkailuasiakkaasi, jolle pimeä taivas voi tuoda lisäarvoa.

Kuka on asiakkaasi?

Mitä ikäluokkaa hän edustaa, mitä hän tekee työkseen, millaista elämää hän elää, mikä häntä motivoi?

Mitkä ovat asiakkaasi arvot?

Arvot ohjaavat asiakkaiden motivaatiota, päätöksentekoa, mutta myös sitä, miten he kokevat hankkimansa palvelut.

Mitä asiakkaasi odottaa?

Esim. majoituksen taso, aktiviteetit vs. rentoutuminen, luonnonläheinen tai urbaani ympäristö, mikä arvo tai kiinnostuksen kohde ohjaa matkustamista.

Mitkä ovat hänen kipupisteensä?

Pelot, epävarmuudet ja vaikkapa hankaluuden tunne voi estää tai hidastaa ostopäätöstä. Kipupisteiden määrittelemisen avulla näkemään, miten voit parantaa asiakaskokemusta.

Mitä viestintäkanavia hän seuraa ja mistä hän saa vaikutteita?

Seuraako hän sosiaalisen median vaikuttajia vai onko hän kiinnostuneempi perinteisistä tiedotusvälineistä? Mistä tai keneltä hän saa suosituksia matkaa suunnitellessaan?

Mitkä ovat hänen toiveensa ja unelmansa?

Mitä hän eniten toivoo saavansa tai kokevansa matkaltaan? Voiko hän muuttua, kehittyä, oppia uutta?