**[](https://it.smartsheet.com/try-it?trp=37878&utm_language=IT&utm_source=template-word&utm_medium=content&utm_campaign=ic-Simple+Client+Profile-word-37878-it&lpa=ic+Simple+Client+Profile+word+37878+it)MODELLO BASE DEL PROFILO DEL CLIENTE**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Attributi ideali del cliente | |
| A quale mercato si rivolge il tuo prodotto / servizio? |  |
| In quale segmento verticale opera il tuo cliente ideale? |  |
| Qual è il fatturato annuale del tuo cliente ideale? |  |
| Quanti dipendenti ha questo cliente ideale? |  |
| Dove si trova il cliente ideale? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Informazioni sul cliente / sull'azienda | |
| Quanto è grande il team del cliente? |  |
| Quali sono le maggiori sfide che il cliente deve affrontare? |  |
| Quali tecnologie utilizza il cliente? |  |
| Quali sono gli obiettivi del cliente per i prossimi tre mesi? |  |
| Quali sono gli obiettivi  a breve e lungo termine del cliente? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Informazioni sul cliente / sull'azienda *continua* | |
| Come valuti i problemi/esigenze del cliente? |  |
| Cosa intende il cliente per "successo"? |  |
| Quale impatto hanno problemi specifici sul team del cliente? |  |
| In che modo il cliente sta attualmente cercando di risolvere il problema? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Profili di cliente | |
| Quali ruolo ricoprono i membri del team del cliente? |  |
| Qual è la fascia di età del team del cliente? |  |
| Qual è il livello di formazione del team del cliente? |  |
| Qual è il reddito medio annuo del team del cliente? |  |
| In che modo il cliente utilizzerà il tuo prodotto o servizio? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Profili di cliente *continua* | |
| Su quali canali di marketing puoi comunicare con il cliente? |  |
| Quali sono le principali responsabilità del team del cliente? |  |
| Quali ruoli svolgono i membri del team del cliente nei processi decisionali? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 4. I vantaggi delle tue offerte per il cliente | |
| Che valore offri al cliente? |  |
| Puoi risolvere i principali problemi del cliente? In caso affermativo, come? |  |
| Cosa ti differenzia in particolare dai tuoi concorrenti? |  |
| In che modo la tua soluzione risponde agli obiettivi a breve e lungo termine del cliente? |  |

|  |
| --- |
| **DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ**  Qualsiasi articolo, modello o informazione sono forniti da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l’accuratezza, l’affidabilità, l’idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni, è pertanto strettamente a proprio rischio. |