

## Työpohja 2: Miksi?

**Tehtävä:** Kerro edelliseen työpohjaan kuvaamiesi asiakkaiden ostomotiivi.

**Esimerkinä palautusjuoma**

**Miksi? Mihin valitsemieni asiakkaiden kysyntä perustuu?**

## ASIAKASRYHMÄT

## OSTOMOTIIVI/KYSYNNÄN PERUSTE

ASIAKASRYHMÄT	OSTOMOTIIVI/KYSYNNÄN PERUSTE
<b>Asiakasryhmä 1</b>	Trendikäs vaihtoehtoinen, turvallinen, luonnosta lähtevä perinteinen palautustuote. Turvallinen, koska vain luonnon omia ainesosia. Tehokkuus ja riskittömyys perustuu matalaan tuotteen prosessointiin.
<b>Asiakasryhmä 2</b>	Tuote auttaa painonhallintaan ja tuo kokonaisvaltaista hyvinolontunnetta. Ei altista prosessoitujen tuotteiden tavoin haittavaikutuksille. Sopii harrastusten lisäksi tukemaan arjen jaksamista. Tukee kasvisruokavalion hyötyjä.
<b>Asiakasryhmä 3</b>	jne.

## ASIAKASPERSONA: OSTOMOTIIVI, JONKA TARJOAN VALITULLE KOHDERYHMÄLLE

**Virpi/Ville Vapaa** haluaa olla trendikäs.  
Luonnosta lähtevä vaikuttavuus puhuttelee häntä.  
Samaistuminen muihin käyttäjiin, joita viestinnässä nostetaan esiin.  
Rohkeiden, tietävien ihmisten valinta.

**Leena Luonnotar**  
Tietoisesti omaa terveyttään vaaliva käyttäjä.  
Arvostaa kansanperinnettä, käyttää luontoa monipuolisesti.  
Käyttää tuotetta yleisen kehon hyvinvoinnin ylläpitämiseen.  
Lisäaineet huolestuttavat.  
Hintakriittinen.

jne.

## Kenelle?

Kenelle? Kenet valitsen asiakkaakseni?

**ASIAKASRYHMÄT**

**OSTOMOTIIVI/KYSYNNÄN PERUSTE**

**ASIAKASPERSONA: OSTOMOTIIVI, JONKA TARJOAN  
VALITULLE KOHDERYHMÄLLE**

Asiakasryhmä 1

Asiakasryhmä 2

Asiakasryhmä 3