

我想要 了解工作交际圈 通过界定 潜在目标人群



目标人群

参与水平

受启发于

Nesta (2009) 《创意企业工具包》中的工作表3a：你的客户



理想条件下，更复杂的工具应该花费数日完成。根据输入/输出的战略性质，上层、同级之间需要协商，一审过后，能加以修改效果更佳。

这是什么 以及我为什么 需要它?

如何更好了解你的目标群体以及目标群体需求是每一个项目或组织的关键。这个工具是一个简单快捷的途径去概括和了解你可能会接触的目标群体及所需资源。

目标群体最好用于最初确定谁是希望服务的对象及意义。同时，这也是能有效与他人分享信息的方式。

? 如何使用

通过考虑目标人群或组织的需求填写工作表。接着添加笔记，描述潜在合作群体或受益群体。也尝试考虑其他可能的受益人或组织，或与你的工作有利益/需求联系的个人或组织。他们可能不同于你的客户。

你能将不同群体填入不同的表格。使用表格，你能建立对潜在收益群体的认识。试着填写底部具体领域。这会帮你更清楚认识其中数据。

为受益群体添加名称或简介是很有帮助的。如果你还没有名称，为你的机构找出一个有效的代表你们团队名称。命名便于与其他团队或其他利益相关者讨论。你可以用非正式的形式，比如和朋友或同事。形式也可以是正式的，作为合作伙伴或投资会议一部分。理想条件下，与同你工作相关的客户或其受益人交流，能帮你检验你的假设。

你如何称呼这一群体?				
你能把他们画出来吗? (或在此贴出他们的照片)	他们需要什么?			
	你能给他们什么?			
提供多少?	有多少能兑现?	你们的互动频率怎样?	你能得到什么回报?	如何提升你们的关系?

你如何称呼这一群体？

你能把他们画出来吗？
(或在此贴出他们的照片)

他们需要什么？

你能给他们什么？

提供多少？

有多少能兑现？

你们的
互动频率怎样？

你能得到
什么回报？

如何提升
你们的关系？