









Nakupna pot ali buyer's journey

Stopnje	ZAVEDANJE	OCENJEVANJE	ODLOČITEV			
Stanje kupca	Kupec se zave ali prepozna simptome težave ali želje.	Kupec je jasno definiral in svoji težavi / želji dal ime.	Kupec je definiral rešitev, se odločil za strategijo, metodo ali pristop.			
Raziskava & Potreba po informacijah	Raziskave, osredotočene na informacije proizvajalca, ki pa so nevtralne za tretjo osebo v zvezi z njenim ugotavljanjem težav ali simptomov.	Zaveza k raziskavi in razumevanju vseh razpoložljivih pristopov / metod za reševanje prepoznane težave.	Raziskovanje s podporo dokumentacije, podakov, okvirev, ali pozitivnih mnenj.			
Tipi vsebine	 <ul style="list-style-type: none"> Poročila o analizi Poročila o raziskavah eVodiči & eKnjige Izobraževalne vsebine Strokovna vsebina 	 Podcast / video  Interakcije v živo Strokovni vodiči Primerjalni dokumenti	 Primerjavamed ponudniki Primerjava med izdelki Študija primera Preizkusno obdobje (trial)  Demonstracija (live demo)			
Ključni izrazi	Pomoč Težava Razrešiti Rešiti Tveganja	Nadgraditi Izboljšati Optimizirati Preprečiti	Rešitev Servis Storitve Dobavitelj	Orodje Naprava Programska oprema (software)	Primerjava Vs. Versus Primerjati	Za in proti Pros and Cons Pregled Test Benchmark
Primer	 <p>Grlo me boli, vročino imam in vse me boli. Kaj je narobe z mano?</p>	 <p>Aha! Gripo imam. Kakšne so moje opcije?</p>	 <p>Lahko počakam in obiščem osebnega zdravnika ali grem na urgenco.</p>			