Целевая аудитория.

Таблица 1. Портрет клиента.

|  |  |
| --- | --- |
| критерии |  |
| пол |  |
| возраст |  |
| Семейное положение |  |
| Место проживания |  |
| Род занятий |  |
| доход |  |
| Социальный статус |  |
| образование |  |
| Самая большая неудовлетворенность в жизни этого клиента |  |
| Шаги, которые он принимает, чтобы устранить неудовлетворенность |  |
| Кто принимает решение о покупке |  |
| Нужны ли согласования покупки? |  |
| Что для него ценно и важно |  |
| боли |  |
| страхи |  |
| Самые большие опасения клиента, возникающие при мысли о покупке вашего продукта |  |
| Что его раздражает, сердит и что делает его недовольным |  |
| Самая большая мечта вашего клиента |  |
| Оперативные задачи вашего клиента |  |
| Источники информации |  |