

**Трафик** - это потенциальные клиенты.

- тёплый трафик - люди, которые целенаправленно ищут продукт
- Холодный трафик - люди, которым возможно будет интересен наш продукт (но они его не ищут)

**Маркетинг** - это наука, отвечающая на вопрос «как заставить человека купить / как человека привлечь».

**С чего начать рекламную компанию:**

1. Необходимо понимать продукт, который будет продвигаться.
  - Кто будет его покупать?
  - Какие потребности продукт будет удовлетворять?
  - Чем он может быть полезен? } Должно быть четкое понимание того, что продвигается
2. Необходимо полностью проанализировать продвигаемый продукт



Пример анализа продукта:



**Подробный анализ ЦА производится на основе критериев:**

- Пол
- Возраст
- Географическое положение
- Семейное положение
- Доход
- Интересы
- Образ жизни
- Проблемы, боли и потребности ЦА

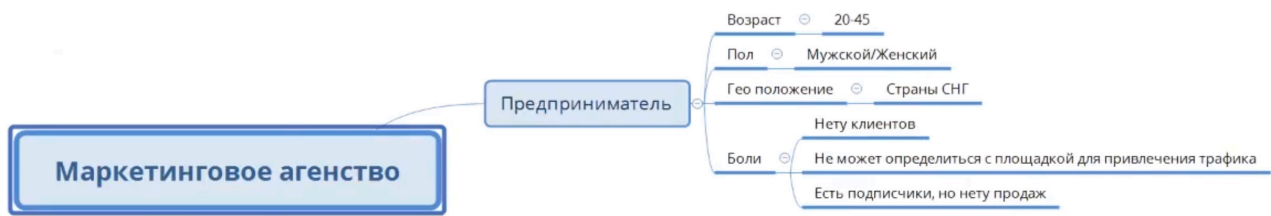
Чтобы узнать возраст ЦА, можно пользоваться сервисом - [webmaster.mail.ru/querystat](http://webmaster.mail.ru/querystat)

Когда известна целевая аудитория, существует необходимость сегментировать ее по интересам. Под каждую аудиторию (каждый сегмент) необходимо подбирать определенное предложение, так как у разных сегментов разные боли.

Пример сегментирования аудитории:



Портрет потенциального клиента:



При продвижении товаров дороже нескольких тысяч рублей клиент не станет мгновенно его покупать. Необходимо сделать клиента подписчиком, чтобы он получал различный контент, продающие посты и так далее.

Клиента нужно подготовить.

На больших чеках не работает продажа в лоб.

**Таргет** - это целенаправленная реклама под определенного клиента (пол, возраст, интересы и т.д.)

**Триггер** - это фактор, который будет цеплять человека.