|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Цели** | **Потребности** |
| **Бизнес** | 1. Привлечь потенциальных клиентов. 2. Продать услуги | * Деньги. * Статус в индустрии. |
| **Целевая аудитория:** |  |  |
| 1. Люди, которые хотят перейти из других областей в ИТ | 1. Устройство на работу. 2. Получение теоретических знаний и практического опыта. | * Деньги. * Статус в обществе. * Самореализация |
| 1. Продвинутые специалисты | 1. Развитие базы знаний в смежных областях | * Рост на рынке труда |
| 1. Компания | 1. Мотивация сотрудников 2. Подбор персонала | * Квалификация сотрудника |

**Вопросы:**

1. Какая информация важна для продвинутых специалистов?
   * В каких областях нужно пополнять свои знания
   * Программы обучения
   * Квалификация тренера
   * Сертификация
   * Преимущества
   * Расписание
   * Рекомендации
2. Какая информация важна для начинающих?
   * Что нужно знать, чтобы устроиться работать
   * Специальности
   * Программы обучения
   * Сертификация
   * Квалификация тренера
   * Где работают выпускники
   * Отзывы
   * Рекомендации
   * Расписание
   * Новости
3. Какая информация важна для компаний?

* Программы
* Сертификация
* Преимущества
* Рекомендации
* Консалтинг
* Расписание

1. Как привлечь потенциальных клиентов? - Важно для бизнеса! (продать услуги)
   * Реклама
   * Рекомендации
   * Отзывы
   * Бесплатные пробные уроки
   * Онлайн обучение
   * Акции, скидки
   * Сертификация
   * Программы обучения