

Портрет типового клиента: Академия

Название группы клиентов	Молодые люди с желанием работать на себя и купить свою мечту
Процент данной группы от общего числа клиентов?	
Пол	Мужчина
Возраст	20
Образование	Среднее
Семейное положение	Не женат
Род деятельности, должность, профессия.	Студент. Подрабатывает между учебой
Средний доход	300-400 долларов на месяц
Интересы, хобби	Активно следует за тенденциями и увлекается современной индустрией
Мотив покупки. Какие проблемы (боли) клиенты решают с помощью покупки?	Купить дорогую машину, чтобы
Средний чек покупки.	50-80 долларов
Средняя регулярность покупок.	Еженедельно

О чем мечтает клиент в момент покупки? Какие эмоции испытывает?	Если речь о продукте, то мечтает получить преимущество среди своего окружения. Начать зарабатывать,
Какие страхи или опасения могут быть в момент покупки?	Обман. Несоответствие ожидания по сути курса
Какие критерии влияют на принятие решения (цена, скорость, безопасность, сервис и тд)?	Цена, надежные сервисы для работы со средствами
Каков уровень знаний о Вашей продукции (услуге) (разбирается, дилетант, ничего не понимает и тд)?	Базовые знания, полученные через интернет ресурсы
Окружение клиента и его отношение к его покупке (одобряют, безразлично, не рекомендуют и тд)	
Где можно найти этих клиентов (их наибольшая концентрация) ?	Соцсети, кальянные/клубы
Каким образом с ними лучше контактировать / доставлять информацию (почта, звонки, смс, личный контакт и тд)	TG, Instagram (дальнейший личный контакт). Нативная реклама
С какими продуктами и конкурентами вас сравнивают?	Блогер, открывший свой курс
Почему они должны выбрать именно ваш продукт?	Уверенные знания и подсказки (сигналы), для начала работы с криптой

Средний тип

Название группы клиентов	Представитель среднего класса, работающий на одной или двух работах. Желание работать с дома
Процент данной группы от общего числа клиентов?	x
Пол	Женский
Возраст	32
Образование	Высшее
Семейное положение	Замужем, есть ребёнок
Род деятельности, должность, профессия.	Бухгалтер
Средний доход	1500-2000 долларов в месяц
Интересы, хобби	Вино, спорт, музеи и искусство
Мотив покупки. Какие проблемы (боли) клиенты решают с помощью покупки?	Кризис среднего возраста. Хочется быть актуальным и востребованным.
Средний чек покупки.	200
Средняя регулярность покупок.	Периодически в 3-4 дня
О чем мечтает клиент в момент покупки? Какие эмоции испытывает?	Получить независимость. Возможность отправить ребенка учиться за границу и заняться собой
Какие страхи или опасения могут быть в момент покупки?	Не понять материал

Какие критерии влияют на принятие решения (цена, скорость, безопасность, сервис и тд)?	Безопасность
Каков уровень знаний о Вашей продукции (услуге) (разбирается, дилетант, ничего не понимает и тд)?	Дилетант
Окружение клиента и его отношение к его покупке (одобряют, безразлично, не рекомендуют и тд)	Не поддерживают, но выступают как раздражитель и мотивация к покупке
Где можно найти этих клиентов (их наибольшая концентрация) ?	Соцсети, кафе по типу старбакс и салоны красоты
Каким образом с ними лучше контактировать / доставлять информацию (почта, звонки, смс, личный контакт и тд)	Смс и почта с ярким заголовком. Нативная реклама
С какими продуктами и конкурентами вас сравнивают?	-
Почему они должны выбрать именно ваш продукт?	Есть поддержка и мотивация в продвижении

Название группы клиентов	Карьерист, который решил начать зарабатывать из дома
Процент данной группы от общего числа клиентов?	
Пол	Мужчина

Возраст	30-35
Образование	Среднее либо высшее
Семейное положение	Не женат или разведен
Род деятельности, должность, профессия.	Инженер в строительной фирме или производстве
Средний доход	2000-3000 долларов в месяц
Интересы, хобби	Азартные игры, автомобили
Мотив покупки. Какие проблемы (боли) клиенты решают с помощью покупки?	Приумножение своего капитала (пассивный доход)
Средний чек покупки.	150\$
Средняя регулярность покупок.	1 раз еженедельно с запасом наперед
О чем мечтает клиент в момент покупки? Какие эмоции испытывает?	Спокойная жизнь, свой дом с местом для барбекю
Какие страхи или опасения могут быть в момент покупки?	Небольшие опасения, что ему это не понравится
Какие критерии влияют на принятие решения (цена, скорость, безопасность, сервис и тд)?	Нехватка свободного времени
Каков уровень знаний о Вашей продукции (услуге) (разбирается, дилетант, ничего не понимает и тд)?	Базовый. Изучение форумов и пробные попытки инвестиций закончившееся неудачей

Окружение клиента и его отношение к его покупке (одобряют, безразлично, не рекомендуют и тд)	Человек, в особенности одинокий. Окружению безразлично
Где можно найти этих клиентов (их наибольшая концентрация) ?	Платформа для досуга
Каким образом с ними лучше контактировать / доставлять информацию (почта, звонки, смс, личный контакт и тд)	Нативная реклама
С какими продуктами и конкурентами вас сравнивают?	
Почему они должны выбрать именно ваш продукт?	Надежность. Качественный сервис

Название группы клиентов	Работник управляющей должности, который хочет вложить свои деньги чтобы они работали на него и жить на пассивном доходе
Процент данной группы от общего числа клиентов?	
Пол	Мужчина
Возраст	40+
Образование	Нет образования
Семейное положение	Женат
Род деятельности, должность, профессия.	Директор логистической компании

Средний доход	5000 долларов в месяц
Интересы, хобби	Ретро автомобили. Поход в горы
Мотив покупки. Какие проблемы (боли) клиенты решают с помощью покупки?	Возможность сохранить и приумножить свой капитал в что-то связанное с надежностью
Средний чек покупки.	500
Средняя регулярность покупок.	Часто
О чем мечтает клиент в момент покупки? Какие эмоции испытывает?	О сохранности денег и удобном контроле и выводе в любой точке мира
Какие страхи или опасения могут быть в момент покупки?	Не стоит своих денег
Какие критерии влияют на принятие решения (цена, скорость, безопасность, сервис и тд)?	Сервис
Каков уровень знаний о Вашей продукции (услуге) (разбирается, дилетант, ничего не понимает и тд)?	Финансово грамотен. Про криптовалюту знает по нескольким книгам и статьям про крипту
Окружение клиента и его отношение к его покупке (одобряют, безразлично, не рекомендуют и тд)	Окружение которое поддерживает и рекомендует
Где можно найти этих клиентов (их наибольшая концентрация) ?	На встречах и сообществах

Каким образом с ними лучше контактировать / доставлять информацию (почта, звонки, смс, личный контакт и тд)	Почта(желательно физическая)
С какими продуктами и конкурентами вас сравнивают?	Фирма имеющий
Почему они должны выбрать именно ваш продукт?	Чистота

Портрет типового клиента: Клуб

Название группы клиентов	Чел который ищет сообщников
Процент данной группы от общего числа клиентов?	35%
Пол	мужчина
Возраст	25

This document was truncated here because it was created in the Evaluation Mode.