

Портреты целевой аудитории. Ниша - гимнастика для похудения.

Группа N1.

Кто они?	Домохозяйки, которые хотят с пользой отдохнуть от рутины.
Пол?	женский
Возраст?	18-65, преимущественно 28-38
Образование?	Высшее
Семейное положение?	Замужем, чаще не замужем или разведены
Род деятельности?	Работа по найму, домохозяйка, реже предприниматель
Интересы, хобби?	Как правило женщины с серыми буднями, без особых интересов, как правило спорт в зону интересов не входит, часто активно посещающие женские тренинги, либо занимающиеся семьёй.
Какие решает проблемы с помощью вашего продукта?	Здоровье (заболевания позвоночника, суставов, ВСД и пр.), лишний вес, как правило, женщины с большим количеством личных комплексов, не востребованные со стороны мужчин, с проблемами с мужем, после разводов
Как продукт помогает решить эту проблему?	1. Создание благоприятного психологического микроклимата-человек раскрывается 2. Уменьшение объёмов тела в кратчайшие сроки, не прибегая к серьёзной физической нагрузке 3. Оздоровление по всем направлениям, появляется энергия, перестают болеть спина и суставы, улучшается общее женское здоровье

Какие у него страхи и сомнения, связанные с приобретением продукта?	<p>Что не получится, что все в группе смогут сделать упражнение, а она не сможет.</p> <p>Реже, что не похудеет или то, что усугубятся проблемы со здоровьем (межпозвоночные грыжи и пр.)</p>
Как принимается решение о покупке (цена, качество, быстрота, сервис...)?	Скорее по отзывам о качестве и цена, думаю, играет не последнюю роль.
Каков уровень знаний о продукте (разбирается, дилетант, ничего не понимает...)?	Низкий. Как правило, начитавшись мусора в интернете звонят с неверным представлением о техниках, приходится все разъяснять и в 70% случаях переориентировать на технику, изначально не выбранную

Группа N2.



ASPOSE
Your File Format APIs

Кто они?	Женщины, которым нужно быстро похудеть перед важным событием.
Пол?	Женский
Возраст?	18-65, преимущественно 28-38
Образование?	Высшее
Семейное положение?	Замужем, чаще не замужем или разведены
Род деятельности?	Работа по найму, домохозяйка
Интересы, хобби?	Среднестатистические работающие женщины, не стремящиеся к карьерному росту и саморазвитию, со

	средним достатком, в увлечениях преобладают хобби, способствующие внешнему, а не внутреннему развитию: шопинг, кафе, кино, пляжный отдых за границей
Какие у него проблемы?	Лишний вес, потеря привлекательности в глазах мужского пола
Как Ваш товар (услуга) помогает решить эту проблему?	Уменьшение объёмов тела в кратчайшие сроки, не прибегая к серьёзной физической нагрузке
Какие у него страхи и боли, связанные с приобретением Вашей продукции?	Что не успеет похудеть в нужный срок, что не будет эффекта и деньги будут потрачены зря
Как принимает решение о покупке (цена, качество, быстрота, сервис...)?	Цена, гарантии получения эффекта в виде имени и положительной репутации
Каков уровень знаний о Вашей продукции (услуге) (разбирается, дилетант, ничего не понимает...)?	Низкий. Как правило, начитавшись мусора в интернете звонят с неверным представлением о техниках, приходится все разъяснять и в 70% случаях переориентировать на технику, изначально не выбранную

Группа №3

Кто они?	Бизнес вумен, которые хотят хорошо выглядеть и вести здоровый образ жизни.
Пол?	Женский
Возраст?	30-50
Образование?	Высшее
Семейное положение?	Замужем, не замужем
Род деятельности?	Работа по найму, предприниматель,
Интересы, хобби?	Женщины с высоким уровнем внутренней культуры со зрелым, взвешенным взглядом на жизнь, либо карьеристки. Первые приходят в центр для полного глубокого постоянного поддержания себя в форме, вторые также за поддержанием фигуры в форме и снятия рабочего стресса. Хобби-путешествия, карьера, семья, дети, самообразование, саморазвитие
Какие у него проблемы?	Лишний вес (хоть и не всегда), повышенный уровень стресса, слабый мышечный тонус, негармоничное развитие тела
Как Ваш товар (услуга) помогает решить эту проблему?	Уменьшение объемов тела, не прибегая к серьезной физической нагрузке, снятие стресса, хорошее настроение, здоровье, улучшение мышечного тонуса, коррекция отдельных проблемных зон
Какие у него страхи и боли, связанные с приобретением Вашей продукции?	Не успеет по времени на занятия, будет много пропускать, ненормированный график, фактическое отсутствие или сложности посещения групповых занятий
Как принимает решение о покупке (цена, качество, быстрота, сервис...)?	Гарантии качества, хорошие отзывы, статус центра, профессиональный подход тренеров

<p>Каков уровень знаний о Вашей продукции (услуге) (разбирается, дилетант, ничего не понимает...)?</p>	<p>Средний. Хотят получить от техник что-то большее чем похудение, признают и хотят уловить глубину техник. Часто приходится переориентировать на технику, изначально не выбранную</p>
--	--

