Анализ целевой аудитории для цифрового маркетинга

Сфера — полиграфия.

# Портрет целевой аудитории

## Корпоративные клиенты

|  |  |
| --- | --- |
| Пол | Не имеет значения, человек представляет компанию |
| Возраст | 30–50 лет |
| Образование | Высшее |
| Средний доход | Не имеет значения, человек представляет компанию |
| Профессия | Маркетологи, менеджеры по рекламе, руководители |
| География | Крупные города, конференции, деловые центры |

Боли:

* Необходимость в качественной и быстрой печати;

Страхи:

* Низкое качество печати и продукции, брак;
* Сложности с доставкой и логистикой;
* Высокая стоимость услуг.

Ценности:

* Надежность;
* Качество продукции;
* Оперативность выполнения заказов;
* Прозрачное ценообразование;
* Индивидуальный подход;
* Гибкость в работе.

Прайм-тайм — 9:00–18:30, будни (рабочий день)

Платформа — ВК.

## Частные заказчики

|  |  |
| --- | --- |
| Пол | ⅔ женщины, ⅓ мужчины |
| Возраст | 15–60 лет |
| Образование | Любое |
| Средний доход | Не имеет значения |
| Профессия | Любая |
| География | Преимущественно города |

Боли:

* Необходимость в качественной и быстрой печати;

Страхи:

* Низкое качество печати и продукции, брак;
* Непонятные условия доставки;
* «Мутный» сервис;
* Неудобный сайт, сложность оформления заказа;
* Боязнь переплаты.

Ценности:

* Удобство заказа;
* Доступные цены.

Прайм-тайм — 12:00—14:00 и 18:00–22:00 в будни, 12:00—20:00 в выходные.  
Платформы: ВК, Пинтерест, Тик-Ток.

# Цели компании

* Увеличить прибыль;
* Привлечь новых корпоративных клиентов;
* Развить новые направления.

# Задачи цифрового маркетинга

* Разработать сайт с удобным оформлением заказа, каталогом, информацией о доставке. Организовать системы отзывов и рейтингов. Разработать Телеграм-бота для отслеживания заказов и рассылок.  
  Решит такие проблемы частных клиентов как сложность оформления заказа, «мутный» сервис, сомнения в качестве. Внесёт ясность в ценообразование и условия доставки.
* Настроить таргетированную рекламу для разной целевой аудитории.  
  Привлечёт новых клиентов и поможет рассказать о новых направлениях.
* Ввести систему скидок, программу лояльности.  
  Поможет с боязнью переплаты.