



ПОРТРЕТ КЛИЕНТА - КТО МОЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ?

СКАЧАНО С OPENSOURCE.BIZ

5 ВОПРОСОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО КЛИЕНТА

- 👤 Кто этот человек?
- 👤 О чем мечтает?
- 👤 Где бывает?
- 👤 Чего боится?
- 👤 Почему не покупает?

СКАЧАНО С OPENSOURCE.BIZ

ОБЩИЕ - КТО ЭТОТ ЧЕЛОВЕК?

Представьте свою аудиторию в образе одного человека и ответьте на вопросы:

1. Имя
2. Возраст (от... до...)
3. Место Жительства (страна, город, область)
4. Семейное Положение
5. Дети (да, нет)
6. Образование
7. Должность (от... до...)
8. Доход (от...до...)

ЦЕЛИ - О ЧЕМ МЕЧТАЕТ?

1. Что он хочет
2. Что для него Важно

СКАЧАНО С OPENSOURCE.BIZ

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ - ГДЕ БЫВАЕТ?

Какие книги читает

Какие фильмы смотрит:

Какие журналы покупает

Какие сайты посещает

В каких соц.сетях зарегистрирован

С кем общается

Какие события отмечает?

СКАЧАНО С OPENSOURCE.BIZ

СТРАХ – ЧТО БОИТСЯ?

Что он боится?

Что хочет избежать?

СКАЧАНО С OPENSOURCE.BIZ

ВОЗРАЖЕНИЯ – ПОЧЕМУ НЕ ПОКУПАЕТ?

Что мешает купить?

Кто принимает решение о покупке?

СКАЧАНО С OPENSOURCE.BIZ