

ГУАП

КАФЕДРА № 42

ОТЧЕТ
ЗАЩИЩЕН С ОЦЕНКОЙ _____

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

ассистент				Р. В. Молчанова
должность, уч. степень, звание		подпись, дата		инициалы, фамилия

ОТЧЕТ О ЛАБОРАТОРНОЙ РАБОТЕ №2

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Вариант 1

по курсу: ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛ

СТУДЕНТ ГР. №	4128			Воробьев В. А.
			подпись, дата	инициалы, фамилия

Санкт-Петербург 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1	Задание	3
2	Выполнение работы	4

1 Задание

1. Выберите 1 заказчика. Для выбранного заказчика будут делаться все практические работы на протяжении семестра! Выбирайте заказчика, у которого точно группа в соц.сети ВК (будет работа по анализу метрик) Например, Буше, Магнит, Wildberries, Музторг, Твоё и т.д.
2. Определите основные сегменты целевой аудитории заказчика (минимум 3)
3. Из выбранных сегментов выберите 1 ядро целевой аудитории. Раскройте ядро по критериям (Пол, ГЕО, возраст, социальный статус, модель поведения в социальных сетях)
4. Раскройте типичного представителя ядра целевой аудитории по критериям на этапе, когда он знакомится с товарами (услугами) нашего заказчика:
 1. Задача и мотивация *что движет клиентом на этапе выбора товара или услуги.*
 2. Действия что делает клиент для того, чтобы найти информацию о товаре или услуге
 3. Точки контакта *где клиент может “встретиться” с брендом (например, в поисковике, на баннерах на сайте)*
 4. Эмоции что ощущает человек в момент, когда думает о товаре или услуге
5. *Проблемные моменты* из-за чего может возникнуть барьер между клиентом и брендом (что может оттолкнуть).

2 Выполнение работы

Заказчик: Яндекс Про

1. Сегменты ЦА: 25–34 (ядро), 35–44, 18–24

2. Ядро:

- Пол – мужчины
- ГЕО – крупные города и областные - центры
- Возраст – 25-34
- Соц. статус – средний
- Модель поведения:
 - Активный поиск дополнительного или основного заработка;
 - Используют смартфон и приложения для оптимизации своего времени;
 - Предпочитают гибкий график работы.

3. Точки контакта:

Поиск заработка:

- Реклама в экосистеме Яндекс
- Поисковая выдача
- Партнёрские программы
- Сарафанное радио

4. Эмоции:

- Желание стабильного и/или дополнительного дохода
- Уверенность
- Смесь любопытства и опасения

5. Проблемные моменты:

- Недостаточное понимание задач
- Сложности с оформлением
- Конкуренция и нестабильный спрос
- Негативные отзывы или стереотипы