

Ваша ниша (род деятельности):

Как зовут вашего потенциального клиента (аватар):

качества демографические:

- Возраст
- Доход
- Профессия, работа
- Где проживает
- Брак
- Дети
- Образование
- Политические взгляды
- Религиозные взгляды
- У них своя квартира или они снимают ее?
- Какая у них машина? Собственная или берут в аренду?
- Где они покупают себе вещи? Продукты?
- Пользуются кредитками или нет? Сколько у них долгов?
- Какое отношение к деньгам?
- Какие газеты и журналы читают?
- Какие смотрят передачи?
- Какое у них хобби?
- Что их может обидеть?
- Какие их основные жизненные ценности?

Внутренние характеристики: Страхи, разочарования, убеждения

- **Чего они больше всего боятся**
- Что заставляет их просыпаться ночью относительно вашей темы?
- Что их беспокоит больше всего относительно вашей темы
- **Какие их наибольшие проблемы и трудности, которые вы можете помочь им решить?**
- **Почему у них возникают эти проблемы?**
- **Зачем они приходят к вам?**(ответьте на вопрос исходя из профессионализма и человеческих качеств)

Внутренние характеристики: Сомнения

- О чем они жалуются больше всего?
- Что они старались делать в прошлом и это не сработало?
- Как проявляются их проблемы в ежедневной жизни: отношения, семья, здоровье, финансы, будущее, мечты?
- Что они чувствуют по отношению к главным проблемам, которые вы им помогаете решить

Внутренние характеристики: Надежды и желания

- Если бы вы были волшебником, то какие три желания они хотели бы получить?
- Какие их самые глубокие желания, о которых они могли бы рассказать только своему другу?
- Что они считают для себя возможным?
- Что они любят и чего желают?

Внешние характеристики. Что будет с клиентом

- Для чего ему нужен этот результат?
- Чего он добьется при помощи этого результата?
- Какой четкий измеримый результат клиент получит после того, как вы поможете решить проблему
- Какой результат они хотят получить, за который готовы заплатить немедленно, все что угодно, чтобы достичь этого результата.
(напишите конкретно, что хочет получить человек в ближайшее время и готов за это платить)
- Решение какой самой главной проблемы они ищут быстрее всего?
(напишите проблему, исходя из того какой конкретный результат люди получают)

Описание итоговое:

Также пропишите 50 хочу и 50 не хочу вашего клиента.

Пример:

Нехотелки

Работа, карьера, профессия

1 выполнять нелюбимую работу

2 не реализовать в профессии

Семья, друзья, окружение

1 чтобы меня окружали нытики
2 безответственные люди

Личностный рост

1 слушать деструктивную критику
2 быть неуверенной

Деньги, благосостояние

1 иметь долги
2 мало зарабатывать

Здоровье

1 употреблять некачественную пищу
2 иметь физ. заболевания

Хобби

1 не путешествовать
2 не танцевать

Хотелки !

Работа, карьера, профессия

1 делать то, что нравится
2 работать онлайн

Семья, друзья, окружение

1 взаимоуважение
2 взаимопонимание

Личностный рост

1 быть полезной людям
2 быть в гармонии с собой

Деньги, экон. благосостояние

1 зарабатывать своими знаниями
2 покупать желаемое

Здоровье- физическое и психическое

1 заниматься спортом
2 полноценный сон

Хобби

1 иметь свободное время для моих личных дел
2 путешествовать по миру