

Представьте, что описываете конкретного посетителя, выражающего своими особенностями значимую часть посетителей ресторана. В качестве основы можно взять сегменты из CRM-системы, дополнив их личными наблюдениями. Попробуйте, где это уместно, детализировать портрет через используемые посетителями марки телефонов, автомобилей, одежды, посещаемые ими спортивные, культурные и другие учреждения по соседству.

Анкета аватара №1

№	Вопросы	Ответы
1.	Пол / возраст М, 25-30 Ж, 30-35 и т.д.	
2.	Семейно-материальный статус Примеры: - Успешные молодые предприниматели - Дети богатых родителей - Менеджер среднего звена с умеренным доходом - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы) - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей	
3.	Портрет Пример портрета Ведет активный образ жизни, путешествуют. Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических. Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.) Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается	

	быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ.	
4.	Когда заходят Примеры: - Во время обеденного перерыва на работе - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба - После просмотра кино в «Мираж Синема» - После похода в театр им Комиссаржевской - После поездки в магазины «Гарден Сити» - После романтической прогулки в парке 300-летия - После похода по ТЦ с детьми - В пятницу после работы - Во время важного события, заранее бронируя стол	
5.	Для чего заходят В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения? Например: - Питаются вместо готовки дома - Приходят работать с ноутбуком - Проводят деловые встречи - Свидания - Завтраки - Бизнес-ланчи - Заказывают еду с доставкой - Посиделки с подругами - Отмечают дни рождения компанией - Заказывают банкет на корпоратив - Отрываются в пятницу после рабочей недели - Воскресная прогулка в ресторан - Мастер-класс с детьми - Приходят на развлекательную программу	
6.	Чего хотят получить Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана? - Удивляться - Производить впечатление на окружающих - Стать ближе к успешной жизни - Банально перекусить - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма	

	- Насладиться вечером и вкусной едой - Познакомиться - Отвлечься от суеты - Подкрепить статус	
7.	Чего категорически не приемлют - Низкое качество сервиса - Несоответствие гастрономическим канонам - Лук / чеснок в блюдах - Отсутствия детской комнаты - Отсутствия вегетарианского меню - Бегающих детей по залу - Шумные компании за соседними столами	
8.	Откуда узнают Например: - Restoclub - Tripadvisor - Бумага - The Villiage - Собака - социальные сети - картографические сервисы, - наружная вывеска, - рекомендации знакомых	
9.	Данные из CRM - Средний чек - Визитов в месяц - Любимые блюда	

Анкета аватара №2

№	Вопросы	Ответы
---	---------	--------

1.	Пол / возраст М, 25-30 Ж, 30-35 и т.д.	
2.	Семейно-материальный статус Примеры: - Успешные молодые предприниматели - Дети богатых родителей - Менеджер среднего звена с умеренным доходом - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы) - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей	
3.	Портрет Пример портрета Ведет активный образ жизни, путешествуют. Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических. Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.) Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ.	
4.	Когда заходят Примеры: - Во время обеденного перерыва на работе - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба - После просмотра кино в «Мираж Синема» - После похода в театр им Комиссаржевской - После поездки в магазины «Гарден Сити» - После романтической прогулки в парке 300-летия - После похода по ТЦ с детьми	

	- В пятницу после работы - Во время важного события, заранее бронируя стол	
5.	Для чего заходят В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения? Например: - Питаются вместо готовки дома - Приходят работать с ноутбуком - Проводят деловые встречи - Свидания - Завтраки - Бизнес-ланчи - Заказывают еду с доставкой - Посиделки с подругами - Отмечают дни рождения компанией - Заказывают банкет на корпоратив - Отрываются в пятницу после рабочей недели - Воскресная прогулка в ресторан - Мастер-класс с детьми - Приходят на развлекательную программу	
6.	Чего хотят получить Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана? - Удивляться - Производить впечатление на окружающих - Стать ближе к успешной жизни - Банально перекусить - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма - Насладиться вечером и вкусной едой - Познакомиться - Отвлечься от суеты - Подкрепить статус	

7.	Чего категорически не приемлют - Низкое качество сервиса - Несоответствие гастрономическим канонам - Лук / чеснок в блюдах - Отсутствия детской комнаты - Отсутствия вегетарианского меню - Бегающих детей по залу - Шумные компании за соседними столами	
8.	Откуда узнают Например: - Restoclub - Tripadvisor - Бумага - The Villiage - Собака - социальные сети - картографические сервисы, - наружная вывеска, - рекомендации знакомых	
9.	Данные из CRM - Средний чек - Визитов в месяц - Любимые блюда	

Анкета аватара №3

№	Вопросы	Ответы
---	---------	--------

1.	Пол / возраст М, 25-30 Ж, 30-35 и т.д.	
2.	Семейно-материальный статус Примеры: - Успешные молодые предприниматели - Дети богатых родителей - Менеджер среднего звена с умеренным доходом - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы) - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей	
3.	Портрет Пример портрета Ведет активный образ жизни, путешествуют. Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических. Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.) Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ.	
4.	Когда заходят Примеры: - Во время обеденного перерыва на работе - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба - После просмотра кино в «Мираж Синема» - После похода в театр им Комиссаржевской - После поездки в магазины «Гарден Сити» - После романтической прогулки в парке 300-летия - После похода по ТЦ с детьми	

	- В пятницу после работы - Во время важного события, заранее бронируя стол	
5.	Для чего заходят В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения? Например: - Питаются вместо готовки дома - Приходят работать с ноутбуком - Проводят деловые встречи - Свидания - Завтраки - Бизнес-ланчи - Заказывают еду с доставкой - Посиделки с подругами - Отмечают дни рождения компанией - Заказывают банкет на корпоратив - Отрываются в пятницу после рабочей недели - Воскресная прогулка в ресторан - Мастер-класс с детьми - Приходят на развлекательную программу	
6.	Чего хотят получить Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана? - Удивляться - Производить впечатление на окружающих - Стать ближе к успешной жизни - Банально перекусить - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма - Насладиться вечером и вкусной едой - Познакомиться - Отвлечься от суеты - Подкрепить статус	

7.	Чего категорически не приемлют - Низкое качество сервиса - Несоответствие гастрономическим канонам - Лук / чеснок в блюдах - Отсутствия детской комнаты - Отсутствия вегетарианского меню - Бегающих детей по залу - Шумные компании за соседними столами	
8.	Откуда узнают Например: - Restoclub - Tripadvisor - Бумага - The Villiage - Собака - социальные сети - картографические сервисы, - наружная вывеска, - рекомендации знакомых	
9.	Данные из CRM - Средний чек - Визитов в месяц - Любимые блюда	

Анкета аватара №4

№	Вопросы	Ответы
---	---------	--------

1.	Пол / возраст М, 25-30 Ж, 30-35 и т.д.	
2.	Семейно-материальный статус Примеры: - Успешные молодые предприниматели - Дети богатых родителей - Менеджер среднего звена с умеренным доходом - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы) - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей	
3.	Портрет Пример портрета Ведет активный образ жизни, путешествуют. Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических. Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.) Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ.	
4.	Когда заходят Примеры: - Во время обеденного перерыва на работе - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба - После просмотра кино в «Мираж Синема» - После похода в театр им Комиссаржевской - После поездки в магазины «Гарден Сити» - После романтической прогулки в парке 300-летия - После похода по ТЦ с детьми	

	- В пятницу после работы - Во время важного события, заранее бронируя стол	
5.	Для чего заходят В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения? Например: - Питаются вместо готовки дома - Приходят работать с ноутбуком - Проводят деловые встречи - Свидания - Завтраки - Бизнес-ланчи - Заказывают еду с доставкой - Посиделки с подругами - Отмечают дни рождения компанией - Заказывают банкет на корпоратив - Отрываются в пятницу после рабочей недели - Воскресная прогулка в ресторан - Мастер-класс с детьми - Приходят на развлекательную программу	
6.	Чего хотят получить Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана? - Удивляться - Производить впечатление на окружающих - Стать ближе к успешной жизни - Банально перекусить - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма - Насладиться вечером и вкусной едой - Познакомиться - Отвлечься от суеты - Подкрепить статус	

7.	Чего категорически не приемлют - Низкое качество сервиса - Несоответствие гастрономическим канонам - Лук / чеснок в блюдах - Отсутствия детской комнаты - Отсутствия вегетарианского меню - Бегающих детей по залу - Шумные компании за соседними столами	
8.	Откуда узнают Например: - Restoclub - Tripadvisor - Бумага - The Villiage - Собака - социальные сети - картографические сервисы, - наружная вывеска, - рекомендации знакомых	
9.	Данные из CRM - Средний чек - Визитов в месяц - Любимые блюда	

Анкета аватара №5

№	Вопросы	Ответы
1.	Пол / возраст М, 25-30 Ж, 30-35 и т.д.	

2.	Семейно-материальный статус Примеры: - Успешные молодые предприниматели - Дети богатых родителей - Менеджер среднего звена с умеренным доходом - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы) - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей	
3.	Портрет Пример портрета Ведет активный образ жизни, путешествуют. Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических. Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.) Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Стараются быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ.	
4.	Когда заходят Примеры: - Во время обеденного перерыва на работе - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба - После просмотра кино в «Мираж Синема» - После похода в театр им Комиссаржевской - После поездки в магазины «Гарден Сити» - После романтической прогулки в парке 300-летия - После похода по ТЦ с детьми - В пятницу после работы - Во время важного события, заранее бронируя стол	

5.	Для чего заходят В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения? Например: - Питаются вместо готовки дома - Приходят работать с ноутбуком - Проводят деловые встречи - Свидания - Завтраки - Бизнес-ланчи - Заказывают еду с доставкой - Посиделки с подругами - Отмечают дни рождения компанией - Заказывают банкет на корпоратив - Отрываются в пятницу после рабочей недели - Воскресная прогулка в ресторан - Мастер-класс с детьми - Приходят на развлекательную программу	
6.	Чего хотят получить Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана? - Удивляться - Производить впечатление на окружающих - Стать ближе к успешной жизни - Банально перекусить - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма - Насладиться вечером и вкусной едой - Познакомиться - Отвлечься от суеты - Подкрепить статус	
7.	Чего категорически не приемлют - Низкое качество сервиса - Несоответствие гастрономическим канонам - Лук / чеснок в блюдах - Отсутствия детской комнаты - Отсутствия вегетарианского меню - Бегающих детей по залу - Шумные компании за соседними столами	

8.	Откуда узнают Например: - Restoclub - Tripadvisor - Бумага - The Villiage - Собака - социальные сети - картографические сервисы, - наружная вывеска, - рекомендации знакомых	
9.	Данные из CRM - Средний чек - Визитов в месяц - Любимые блюда	