

Нужно проанализировать целевую аудиторию для авторского тура во Францию: Париж, Страсбург, Деревни Люберон и Ле Бок де Прованс. Чем зацепить, что включить в программу, чтобы были заинтересованы. Это платежеспособная аудитория будет.

Сегмент 1: Состоятельные пары без детей

1. Широкое описание целевой аудитории

Состоятельные пары в возрасте 35-55 лет, которые уже реализовали себя в карьере и ищут культурные и гастрономические впечатления. Они любят путешествовать и открывать для себя новые места, не ограничиваясь туристическими стандартами. Эта аудитория предпочитает эксклюзивные и персонализированные путешествия.

2. Боли и проблемы ЦА

Проблема организации эксклюзивного и насыщенного путешествия, соответствующего высоким стандартам. **Пример:** Анна и Сергей, 45 лет, любят путешествовать и уже много где побывали. Они часто сталкиваются с проблемой, что стандартные туры не предлагают ничего нового и интересного. Им хочется уникального опыта, который будет запоминающимся и обогащающим.

3. Ожидания и потребности

Ожидание незабываемых впечатлений, высокого уровня сервиса и уникальных предложений. **Пример:** Анна и Сергей планировали поездку во Францию, но сталкивались с тем, что стандартные туры предлагали посещение уже известных мест, без глубины и персонализации. Они хотели бы эксклюзивных экскурсий, которые включают посещение не только известных достопримечательностей, но и скрытых жемчужин Франции, таких как маленькие деревни и местные винодельни. Они рассчитывают на гастрономические туры с дегустацией местных продуктов, уникальные экскурсии с историками и искусствоведами, а также на комфортные условия

проживания в аутентичных французских отелях. Ранее они пытались организовать подобные поездки самостоятельно, но сталкивались с проблемами в логистике и планировании, что приводило к стрессу и разочарованиям.

4. SEO-слова

экслюзивный тур, тур во Францию, Париж, Страсбург, Любе рон, Ле Бо де Прованс, гастрономический тур, культурный тур, роскошный тур, французская деревня, уникальные экскурсии, винные туры, экскурсии с гидом, авторские туры, путешествия для пар, романтический тур, французская кухня, дегустация вин, люксовые туры, индивидуальные туры, культурные впечатления, скрытые жемчужины Франции, отели во Франции, аутентичные места, французская культура, элитные путешествия, путешествия для гурманов, авторские маршруты, незабываемые впечатления, индивидуальные экскурсии.

5. Ценности этой ЦА

- Уникальность и эксклюзивность впечатлений.
- Высокий уровень сервиса и комфорта.
- Культурное обогащение и гастрономические удовольствия.
- Персонализированный подход и внимание к деталям.

6. Возражения при покупке товара

- **Цена:** "Этот тур слишком дорогой, можно найти дешевле."
- **Качество экскурсий:** "Не уверен, что гиды будут действительно профессионалами."
- **Организация:** "Будет ли программа достаточно насыщенной и хорошо организованной?"

Сегмент 2: Группы друзей старше 50 лет

1. Широкое описание целевой аудитории

Группы друзей, состоящие из 4-8 человек в возрасте 50-65 лет, которые любят вместе путешествовать и открывать для себя новые

культурные и гастрономические направления. Эти люди часто имеют стабильный доход, что позволяет им наслаждаться путешествиями без экономии.

2. Боли и проблемы ЦА

Сложности в организации групповых путешествий, которые соответствуют интересам и потребностям всех участников. **Пример:** Галина и её друзья регулярно путешествуют вместе, но часто сталкиваются с проблемами в планировании и координации, так как у каждого свои предпочтения и ожидания.

3. Ожидания и потребности

Ожидание сбалансированной программы, которая удовлетворит интересы всех участников группы, от культурных мероприятий до гастрономических впечатлений. **Пример:** Галина и её друзья собираются в тур по Франции и хотят, чтобы каждый получил удовольствие от поездки. В прошлый раз они пытались самостоятельно спланировать тур, но некоторые участники остались недовольны, так как программа оказалась либо слишком насыщенной, либо недостаточно интересной. Они надеются, что авторский тур предложит хорошо сбалансированную программу, включающую экскурсии по историческим местам, дегустации вин и местных продуктов, а также свободное время для отдыха и самостоятельных прогулок. Им важно, чтобы тур был организован на высоком уровне, с профессиональными гидами и комфортабельными условиями проживания. Ранее они сталкивались с недостаточной координацией, что приводило к потерям времени и стрессу.

4. SEO-слова

групповой тур, путешествия для друзей, тур во Францию, культурный тур, гастрономический тур, экскурсии во Франции, Париж, Страсбург, Любе рон, Ле Бо де Прованс, тур для пожилых, тур для группы, винные туры, исторические экскурсии, французская кухня, авторский тур, тур на заказ, отдых для друзей, экскурсии с гидом, уникальные туры, культурные впечатления,

гастрономические путешествия, путешествия для гурманов, роскошный тур, групповой отдых, поездка с друзьями, французские деревни, элитные туры, отдых во Франции, тур на заказ, путешествия для пожилых.

5. Ценности этой ЦА

- Культурные и исторические впечатления.
- Гастрономические открытия.
- Комфорт и организация.
- Социальные взаимодействия и дружба.

6. Возражения при покупке товара

- **Интересы группы:** "Будут ли удовлетворены интересы всех участников?"
- **Комфорт проживания:** "Будут ли условия проживания действительно комфортными?"
- **Профессионализм:** "Могут ли гиды и организаторы удовлетворить наши ожидания?"

Сегмент 3: Успешные одинокие путешественники

1. Широкое описание целевой аудитории

Успешные одинокие путешественники, в возрасте 30-50 лет, которые предпочитают путешествовать самостоятельно, но готовы присоединиться к авторскому туру ради уникальных впечатлений и новых знакомств. Эти люди ценят индивидуальность и эксклюзивность, а также готовы платить за качественный сервис.

2. Боли и проблемы ЦА

Желание получить уникальный опыт и новые знакомства без необходимости самостоятельно планировать все детали поездки.

Пример: Иван, 38 лет, успешный предприниматель, любит путешествовать, но часто сталкивается с нехваткой времени на организацию и планирование маршрутов.

3. Ожидания и потребности

Ожидание получить незабываемый опыт, интересные знакомства и профессионально организованную поездку. **Пример:** Иван всегда путешествовал самостоятельно, но ему надоело тратить время на планирование маршрутов и организацию поездок. Он хочет поехать во Францию, но боится, что стандартные туры будут скучными и не предложат ничего нового. Иван надеется, что авторский тур предложит ему уникальные экскурсии, гастрономические впечатления и возможность познакомиться с интересными людьми, которые разделяют его интересы. Он хочет, чтобы поездка была организована на высоком уровне, с комфортным транспортом и проживанием, чтобы не переживать о логистике и деталях. Ранее он пытался комбинировать самостоятельные путешествия с группами, но часто оставался разочарован, так как группы были слишком большие, а гиды не могли уделить достаточно внимания каждому участнику.

4. SEO-слова

тур для одиноких, авторский тур, путешествия для успешных, индивидуальный тур, тур во Францию, уникальные экскурсии, гастрономический тур, культурный тур, Париж, Страсбург, Любе рон, Ле Бо де Прованс, эксклюзивный тур, тур для путешественников, роскошный тур, французская деревня, тур для гурманов, индивидуальные путешествия, культурные впечатления, винные туры, тур на заказ, гастрономические путешествия, элитные туры, тур на одного, уникальные путешествия, французская кухня, тур с гидом, незабываемые впечатления, культурные туры, французские деревни, элитный отдых.

5. Ценности этой ЦА

- Уникальность и эксклюзивность.
- Индивидуальность и свобода выбора.
- Качественный сервис и организация.
- Новые знакомства и социальные взаимодействия.

6. Возражения при покупке товара

- **Цена:** "Этот тур стоит слишком дорого для одного человека."
- **Уровень организации:** "Смогут ли организаторы предложить действительно уникальный опыт?"
- **Социальная совместимость:** "Будут ли другие участники группы подходящими по интересам и возрасту?"