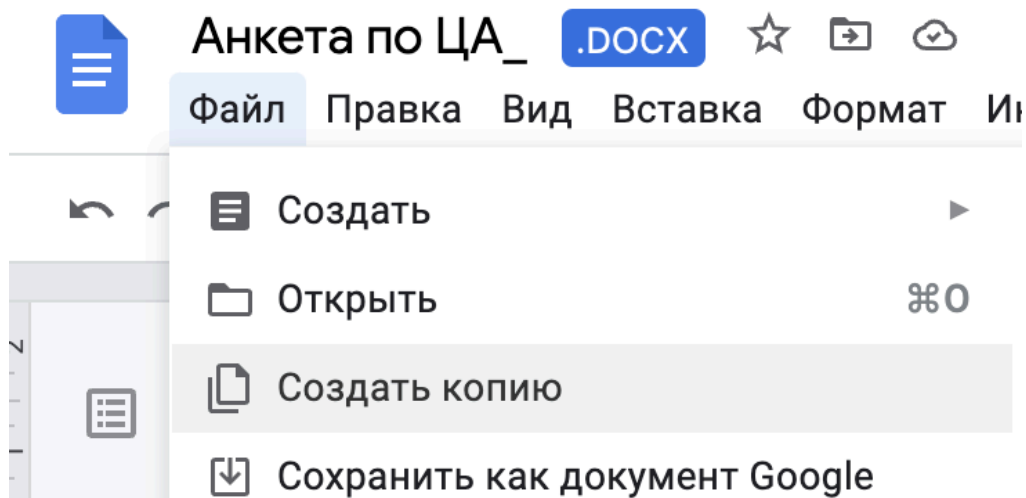


Задание 0

1. Создайте копию этого документа, в названии после “_” напишите свое имя:



2. Заполните поле “Ваше ИМЯ”;
3. Откройте доступ по ссылке к документу в Настройках и после заполнения ответов отправьте ссылку нам в [бот телеграмм](#) или [сообщения группы вк](#) :

Скопируйте ссылку

Просматривать могут **все в Интернете**, у кого есть эта ссылка.

[Изменить](#)

[Копировать ссылку](#)

Скопируйте ссылку

https://docs.google.com/document/d/1X67sB_aTgWAP-urK442...

[Копировать ссылку](#)



Доступно пользователям, у которых есть ссылка ▾

Просматривать могут все в Интернете, у кого есть эта ссылка.

Читатель ▾

[Отправить отзыв в Google](#)

[Готово](#)

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ. ПОИСК ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ.

Зачем проводить анализ ЦА?

Определить ценности, потребности, боли, возражения.

Сформировать рекламное или торговое предложение.

Выбрать площадки, где есть ЦА

ПЕРСОНАЖ (“доп” - необязательный вопрос)

Имя

Пол

Возраст

Геолокация

Уровень дохода (доп)

Образование (доп)

Семейное положение

Сфера деятельности - профессия (доп)

Дополнительные параметры

Заполнять при необходимости в конкретных аккаунтах, если эти факторы влияют на определение ЦА.

-Читаемая литература

-Любимые жанры фильмов

-Автомобильные марки, которым потребитель отдает предпочтение

-Социальная идентификация

-Спортивные интересы"

Потребительский статус представителя целевой аудитории

Выбрать из предложенного, если эти факторы влияют на определение ЦА.

- качественная и практичная одежда/обувь/аксессуары
- кинотеатры/клубы/фестивали/мероприятия
- качественные продукты питания
- потребительское и ипотечное кредитование
- высоко-бюджетная бытовая и компьютерная техника
- мобильная связь
- интернет
- услуги фитнес-центров
- кафе/рестораны/бары
- автомобили среднего ценового сегмента
- образовательные услуги: тренинги, иностранные языки
- туристические поездки.

Боли целевой аудитории и их решение

Так и не нашел время на изучение ин. языка - пройди экспресс курс в нашей лингвистической школе.

Не смог похудеть к лету? Похудей для себя на моем марафоне.

Хамство или антисанитария в дешевом общепите? Наше бистро - соотношение цены и качества.

В семейном бюджете полный беспорядок? Мои ученики научились выделять 20+ тысяч на инвестиции, хотя думали, что лишних денег нет.

Возможные проблемы целевой аудитории

Чем проблемы отличаются от болей? Боль - это то, что транслирует потенциальный покупатель или подписчик, а мы решаем это рекламным или торговым предложением.

Проблемы - это сопутствующие болям события, которые помогают Вам лучше понять желания Вашей ЦА. Боль состоит из множества проблем.

(ниже приведены примерные варианты, Вам нужно составить свои)

- Проблема самовыражения
- Проблемы с лишним весом
- Проблемы с коммуникацией
- Проблемы с внешним видом
- Низкий иммунитет
- Низкий уровень доходов
- Плохое настроение
- Узкий круг общения

Что ждут от вас? (доп.)

- "- Доброта
- Дружелюбие
- Желание помочь
- Умение выявить потребность клиента
- Индивидуальный подход к клиенту
- Максимум внимания
- Возможность почувствовать себя особенным
- Возможность сделать выбор самому
- Честность
- Знание товара

Потребности представителей целевой аудитории

Какие факторы смогут убедить человека подписаться на аккаунт/ купить товар. Ниже примерные варианты. Можно выбрать из предложенного либо добавить необходимое

- качество продукции
- широкий ассортимент
- хорошее качество обслуживания
- адекватное сочетание цена/качество
- легкость приобретения услуг

- удобство пользования услугами
- информационное сопровождение услуг
- профессионализм консультантов

Стимулирование представителя Целевой аудитории, ради чего потребитель покупает продукцию

- улучшение здоровья
- улучшение самочувствия и настроения
- самоутверждение
- самовыражение
- улучшение своего внешнего вида
- уважение со стороны окружающих
- ощущение молодости
- подтверждение своей привлекательности.