

Сейчас ты прочтешь глубинное интервью, которое провел собственник студии дизайна интерьера с потенциальным своим клиентом.

Спикер 1 - собственник студии

Спикер 2 - потенциальный покупатель

Проанализируй его и выдай краткое содержание разговора

Интервью:

*"сюда вставляете текст самого интервью, с таймкодами"*

---

Сформулируй самые острые боли клиента (спикер 2) и по каким критериям ты определил, что эти боли самые острые. Сошлись на таймкода разговора.

сформулируй оффер, который бы идеально подошел этому клиенту (спикер 2). формулировка должна содержать конкретные речевые обороты спикер 2

---

проанализируй глубокое интервью еще раз и сформулируй пункты, за которые клиент (спикер 2) готов заплатить больше

Напиши по каким критериям ты это определил и сошлись на таймкоды

---

проанализируй интервью еще раз и обозначь боли спикера 2, которые касаются только работы с дизайнерами. В частности, надо понять как клиент (спикер 2) относится к услуги дизайн-проект

Как он выбирает дизайнера, на что смотрит и как именно ищет дизайнера.

напиши по каким критериям ты это определи и сошлись на таймкоды

---

проанализируй интервью еще раз и обозначь боли спикера 2, которые касаются ведения работ по ремонту.

В частности, надо понять как клиент (спикер 2) относится к услуги авторского ведения проекта дизайнером, за что готов платить и сколько (если обсуждались конкретные суммы).

Так же надо понять, как спикер 2 выбирал исполнителей для выполнения работ по ремонту, как изменился его подход с опытом и что способствовало таким изменениям.

напиши по каким критериям ты это определи и сошлись на таймкоды

---

еще раз проанализируй интервью и сформулируй детальный социально демографический портрет спикера 2

Опиши его интересы, увлечения и предпочтения и быт, если такое затрагивалось в разговоре.

---

Построй гипотезы, в каких социальных сетях может находится такой клиент и какой контент он предпочитает