



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

1. Кто Ваш потенциальный клиент?

- ▶ Возраст
- ▶ Род занятий
- ▶ Семейное положение
- ▶ Профессия

Пример: «Елена 28 лет, мама в декрете, замужем, бывший педагог»

2. Что в действительности хочет Ваш клиент для себя и близких, о чем МЕЧТАЕТ?



3. В чем НУЖДАЕТСЯ Ваш клиент

Пример «собрать детей в школу, новое пальто»

4. О чем думает? Как он думает?

5. Каковы его ценности, приоритеты?

6. Что у него «болит». О чем страдает?

7. Что у него получается?

8. Решение каких именно проблем он ищет?

9. Как клиент представляет себе идеальное решение

10. Что он пробовал раньше для решения и почему не помогло?

11. Чего боится? Что его радует? Что вдохновляет?

12. Какие социальные сети любит больше всего?

ВК, Инстаграм, ОК

13. С кем общается, за кем наблюдает?



14. На какие посты обращает внимание, какие репосты делает?

15. Что ищет в поисковиках?

16. Где он отдыхает, развлекается?

17. Что может помешать ему купить у Вас?

18. Какие могут быть возражения? Причины отказа?

19. Что именно может помочь принять решение о покупке?

20. За что готов платить дополнительно?

21. Что будет идеальным результатом после приобретения

22. Какие слабые места (личные качества) клиента?

23. Почему клиент должен купить у Вас, а не у Ваших конкурентов?

ВЫВОД

ЧЕМ лучше Вы изучите ЦА,
тем лучше Вы будете знать боли и
как закрыть их своим
предложением.

