

АУДИТОРИЯ

ЭТО БАЗОВЫЕ ВОПРОСЫ, ОТВЕТИВ НА КОТОРЫЕ ВЫ ПРОПИШИТЕ ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОГО КЛИЕНТА, ЧТО В ПОСЛЕДСТВИИ РЕШИТ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С КОНТЕНТОМ И ПОЗВОЛИТ КАЧЕСТВЕННО НАСТРОИТЬ РЕКЛАМУ.





АУДИТОРИЯ

ОПИСЫВАЯ АВАТАР, СОСТАВЛЯЙТЕ САМЫЙ ТОЧНЫЙ ПОРТРЕТ КОНКРЕТНОГО ЧЕЛОВЕКА, УКАЗЫВАЯ:

1. Возраст, Пол
2. Место жительства, условия в которых проживает человек
3. Род деятельности. Месячный доход
4. Чем занимается в течение дня, где проводит время
5. Какие у него интересы и хобби
6. Как часто проводит время в интернете, основные площадки
7. Какие блоги и группы посещает, какие читает книги
8. Жизненные ценности, приоритеты, отношения в социуме
9. Приоритетные черты характера
10. Желания и мечты, чего хочет клиент и к чему стремится
11. Проблемы, что волнует больше всего. За решение каких проблем, человек готов отдать крупную сумму денег

АУДИТОРИЯ

12. Чем он недоволен в своей жизни и что делает для того, чтобы изменить жизнь к лучшему
13. Как представляет себе идеальное решение своей проблемы
14. Что уже пробовал для решения своей проблемы. Что помогло, а что нет.
15. Опираясь на что принимает решения в жизни. Что считает самым важным в принятии решения о покупке
16. Предстоящие изменения в жизни клиента
17. Как узнал о вас, о вашем предложении
18. В чем продолжает сомневаться, чего боится, что мешает совершить покупку «здесь и сейчас»
19. Как и где предпочитает приобретать товары/услуги
20. Как относится к вашим конкурентам? Кто из конкурентов делает схожие предложения
21. В какие моменты потребность в продукте/услуге обостряется
22. Отношение к вашему предложению. Устраивает ли цена, способы оплаты, способ получения и потребления