

Что влияет на стратегию маркетинга в целом и на ее отдельные элементы ?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4...

Зачем нужно изучать рынок?

Зачем нужно изучать клиентов?

- 1. Понимание
 - Ценностей и целей
 - Особенности потребительского поведения
 - Способов принятия решений о покупке
- 2. Подготовка оптимальных предложений (товаров или услуг) и самих способов их продвижения на рынке среди конкурентных или альтернативных предложений

- Демографические характеристики;
- Его цели и ценности;
- Источники информации, которыми он пользуется;
- Трудности и проблемы;
- Возражениях и роли в процессе покупки.

**Что нужно знать об
идеальном покупателе?**

АВАТАР КЛИЕНТА

Имя клиента: Александр

ЦЕЛИ И ЦЕННОСТИ

Чего он хочет:

Зарабатывать больше;
Масштабировать бизнес;
Работать из любой точки планеты;
Доход на автопилоте

Что для него важно:

Его семья живет в достатке;
Путешествовать, когда хочется и куда хочется;
Постоянно получать новые знания;
Найти способ давать людям ценность

Возраст: 25-30

Пол: М

Семейное положение: Женат

Дети: Есть

Место жительства: Киев, Украина



ТРУДНОСТИ И БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ

Чего он хочет избежать:

Бедности;
Работа по найму;
Ошибка в процессе продвижения онлайн.

Чего он боится:

Вложить деньги и прогореть;
Не получится работать в Сети;
Потерять клиентов.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Книги: популярных бизнес-авторов
(Брайан Трейси, Стивен Кови и др.);

Журналы: по бизнесу и маркетингу

Блоги/Веб-сайты: Genius Marketing;

События: Лаборатория Онлайн-Бизнеса 2016;

Наставники: Олесь Тимофеев, Антон Бовт;

Дополнительно: Изучает возможности соцсетей.

Цитата: «Я окружаю себя людьми, которые хоть в чем-то успешнее меня»

Чем занимается: Предприниматель

Должность: Владелец, бизнеса

Доход: В среднем \$1000/мес.

Образование: Высшее

ВОЗРАЖЕНИЯ И РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ПОКУПКИ

Что мешает ему купить:

Высокая цена;
Отсутствие гарантий;
Страх, что может не получиться из-за отсутствия определенных навыков.

Кто решает, покупать или нет:

Он сам Александр покупает тренинги, чтобы научиться зарабатывать онлайн на любимом деле. Он готов заплатить любые деньги, если будет уверен, что получит хороший результат.



GENIUSMARKETING
Сообщество Интернет-Предпринимателей

На что влияют наши знания о клиенте?

Создание продукта – какие решения ищет ваш идеальный клиент?

Контент-маркетинг – какие посты в блог, видеоролики, аудиоподкасты, лид-магниты и прочие инструменты вам нужно создавать, чтобы привлечь этого человека и конвертировать его в покупателя?

Платный трафик – где разместить рекламу, откуда привлекать поток людей и какие параметры таргетинга следует использовать?

Копирайтинг – как лучше подать ваше предложение в email-рассылке, в рекламе, в лендингах, чтобы человек купил?

Email-маркетинг – как выстроить рассылку для каждого сегмента покупателей?