

I. Характеристика объекта

1. Описание объекта

- Название
- Товарная категория/сфера деятельности (что мы производим или продаем?)
- Название производителя/компании (если есть необходимость)
- Ценовая категория/сегмент потребителей с точки зрения дохода
- Наличие элементов фирменного стиля
- Характеристики товара (цвет, форма, вкус – если это важно)

- Характеристики упаковки (если это важно)
- Функции товара
- Область применения
- Потребительские преимущества
- Возможная причина приобретения
- Степень новизны
- Места продажи
- Время продажи (сезонность)
- Правовые нормы, регулирующие область применения и рекламы товара

- Названия конкурентных товаров/услуг/компаний
- Сильные стороны конкурентов
- Слабые стороны конкурентов
- Основные тенденции в рекламе данной товарной категории (как и где рекламируют товар, подобный нашему)
- Коммуникационная политика в целом (каких принципов и стратегий придерживается компания в области маркетинговых коммуникаций)
- Специальные акции по продвижению товара (если имеются)
- Рекламные слоганы (если имеются),

2. Описание целевой аудитории

- Возраст
- Пол
- Местожителство
- Жизненный цикл семьи (молодые одиночки, семья с детьми дошкольного возраста, семья с детьми школьного возраста, «пустое гнездо» – семейная пара, живущая отдельно от взрослых детей, пожилые одиночки)
- Образование
- Род занятий
- Уровень доходов
- Уровень расходов (на продукт, подобный нашему)

- Жизненный уклад
- Черты характера
- Информационные предпочтения (медианосители):

смотрит _____

слушает _____

читает _____

- Активность потребления
- Приверженность к торговой марке

Карта ЭМПАТИИ

