

# Кто твоя целевая аудитория

## (ЦА)

Представьте, что вы начали строить дом, прежде чем провели анализ почвы. Так и с анализом ЦА.

Вы должны для начала понять цель привлечения аудитории (Что вы хотите донести до ЦА? Идею бизнеса? Продукт? Образ жизни?)



**Чем больше деталей в портрете, чем больше характеристик в нем учтено, тем выше шанс создать предложение, максимально соответствующее потребностям вашей целевой аудитории**

# - «Зачем прописывать?

## Пусть будут все» - скажете вы

Представьте, что Вы биатлонист... Вы бежите дистанцию и Вам надо сделать пять выстрелов в цель. Но не просто в мишень (молоко), а в центр (7-10). Нам, как биатлонисту, интересна только цель 7-10. Иначе что?

Иначе штрафной круг и больше время на прохождения дистанции. И, скорее всего, Вы пробежите такую же дистанцию, как и все, но придете последним.

Те же 5 выстрелов, что и у всех, а времени тратите больше и результат не высокий, а то и последнее место



**Так и у нас  
Будете «стрелять в  
молоко» - будете делать  
огромное количество  
действий, а результат  
будет минимальный.  
Стреляем точно в  
цель!!!**

ПРЕДСТАВЛЯ  
ЕМ СВОЕГО  
ВИРТУАЛЬНО  
ИДЕАЛЬНОГО  
ЧЕЛОВЕКА,  
который будет  
слушать только  
тебя,  
которому ты  
принесешь  
пользу от своих  
действий и  
предложений



**Ответь на  
следующие  
вопросы:**



## **1. Кто ваш потенциальный клиент?**

**Пол? Возраст? Род занятий? Семейное положение?**

**Профессия?**

*Пример: Виктория, 33 года, работает в крупной корпорации (сидит в декрете), замужем, имеет 2 детей*

## **2. Что хочет в действительности ваш потенциальный клиент? О чем мечтает? Чего он хочет для себя и для своих близких?**

*Пример: Мечтает путешествовать с семьей, хочет рассчитаться с долгами и ипотекой, купить новую машину, оплатить учебу детям*

## **3. В чем нуждается в действительности ваш потенциальный клиент?**

*Пример: Виктория нуждается в новом телефоне, сапогах на зиму и хочет похудеть к новогодним праздникам.*

#### **4. О чем он думает? Как он думает? Как он мыслит?**

*Пример: Виктория думает как заработать в интернете. Смотрит Инстаграм по вечерам, ищет любые возможности заработка. Хочет открыть свое дело, но не знает с чего начать.*

#### **5. Каковы его ценности, приоритеты?**

*Пример: Виктория ставит на первое место свою семью, хочет больше проводить времени с семьей.*

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

*Пример: Виктория уже год пытается заработать в интернете, но по факту только тратит деньги из семейного бюджета. Она хочет признания, хочет популярности.*

## **7. Черты характера?**

*Пример: Виктория самодостаточная, целеустремленная, веселая девушка, быстро увлекается, но ленится доводить дело до конца и т.д.*

## **8. Что у него (нее) не получается?**

*Пример: Виктория не знает технической стороны заработка в интернете, не знает с чего начать в первую очередь.*

## **9. Решения каких именно проблем он (она) ищет?**

*Пример: Виктория хочет раскрутить свой инстаграм, чтобы продвигать свой продукт (идею, себя и т.д.)*

## **10. Как он (она) представляет идеальное решение проблемы?**

*Пример: Виктория хочет найти пошаговый алгоритм привлечения подписчиков и раскрутки инстаграма.*

**11. Что он (она) пробовал раньше для решения проблем и почему не помогло?**

*Пример: Виктория проходила бесплатные тренинги и не внедряла их на практике.*

**12. Чего он (она) боится? Что его радует? Что его вдохновляет?**

*Пример: Виктория боится, что потеряет еще время и к результату не придет. Её радуют поездки за границу. Её вдохновляет помогать людям.*

**13. Какие социальные сети любит больше: инстаграм, вк или одноклассники?**

*Пример: Виктория проводит больше времени в Инстаграм, в Одноклассниках не зарегистрирована, ВК не понимает.*

**14. На каких именно ресурсах проводит больше всего времени?**

*Пример: YouTube, Tik-tok и т.д.*

**15. Время активности / свободное время?**

*Пример: Виктория может активно заниматься с 7 вечера до полуночи*

**16 .С кем общается? За кем наблюдает?**

*Пример: общается с подружками и наблюдает за мамами - блогерами.*

**17. На какие ключевые слова ЦА реагирует? На какие посты лучше реагирует? Какие чаще всего делает репосты? Что сохраняет в закладки?**

*Пример: Виктория сохраняет интересные страницы по продвижению в интернете. Репосты делает интересных фильмов.*



**18. Над какими вопросами размышляет? Что ищет в поисковиках?**

*Пример: Виктория думает как заработать в интернете, как написать пост, как сделать качественную фотографию и т.д.*

**19. Где отдыхает, развлекается?**

*Пример: Виктория ходит по выходным в кино и кафе, играет в бильярд с мужем. Ходит на волейбол.*

**20. Что ещё ему (ей) интересно?**

*Пример: Музыка, спорт, кино.*

**21. Что ему (ей) может помешать купить у вас продукт?**

*Пример: Высокая цена, недостаток информации, лучшее предложение у конкурентов и т.д.*

**22. Какие у него (неё) могут быть возражения?**

**Причины отказа?**

*Пример: нет денег, нет времени изучать курс, боится что не получится и т.д.*

**23. Что именно может помочь принять решение о покупке?**

*Пример: Акции, ограничения, дедлайн, отзывы о вашем продукте, экспертность, уверенность.*

**24. За что готов платить дополнительно?**

*Пример: за консультацию, за личную работу*

**25. Что будет идеальным результатом после приобретения?**

*Пример: получит 10.000 подписчиков в Инстаграм за 3 месяца, выйти на доход 10 тыс. рублей в месяц*

## **26.Каковы слабые места клиента?(боль)**

*Пример: лень, не знает заработать в интернете и т. д.*

## **27.Почему клиент должен прийти к вам ,а не к вашим конкурентам?**

*Пример: личный подход к каждому человеку, заинтересованность в вашем результате, гарантия результата.*

**Вы можете этот список продолжать до  
бесконечности.**

**Чем точнее вы пропишите свою ЦА,  
тем лучше будете знать боли и  
как их закрыть своим предложением.**