

Чек-лист
«Как правильно описать целевую аудиторию (ЦА) для
продукта/услуги»

Если у вас уже есть клиенты, то выберите из них самого целевого, с которым вам комфортней и выгодней работать. Далее сделайте подробное описание его по следующему шаблону.

Имя клиента

Его/её пол

Возраст

Семейное положение

Наличие/отсутствие второй половины (при наличии)

Место проживания (желательно город, район)

Род занятий

Доход (личный и семейный)

Социальный статус

Образование

Самая большая неудовлетворенность в жизни этого клиента

ЧЕК-ЛИСТ * ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ •МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ• АВТОРСКАЯ РАЗРАБОТКА

СВЕТЛАНА ГУЛЯНИЦКАЯ - ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПОДКОМИТЕТА МТПП ПО ОБОБЩЕНИЮ ОПЫТА БИЗНЕС-ИДЕЙ
КОМИТЕТА МТПП ПО ПРОБЛЕМАМ КАЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ, ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА

Шаги, которые он принимает, чтобы устранить эту неудовлетворенность

Кто принимает решение о покупке?

Нужны ли согласования покупки? С кем?

Что для него ценно и важно?

Боли

Страхи

Самые большие опасения клиента, возникающие при мысли о покупке вашего продукта (желательно расписать из как можно подробнее)

Что его раздражает, сердит и что делает его недовольным?

Самая большая мечта вашего клиента

Оперативные задачи вашего клиента

Источники информации, которыми пользуется ваш клиент

Если у вас еще нет клиентов и вы на стадии стартап, то представьте вашего клиента и опишите его, как будто он уже есть.

Если какими-то пунктами возникли сложности или вопросы – обратитесь – к опытному маркетологу.