



## Чек-лист по созданию "аватара" своего идеального клиента

Чтобы что-то продать, надо понимать, кому вы это продаете. Кто ваш покупатель. Кто клиент. Если не представляете себе идеального покупателя, как центр мишени, то ваш бизнес будет работать с неисправным прицелом. Этот чек-лист вам немного поможет нарисовать реалистичный аватар вашего идеального клиента

### Напишите его основные данные

Скажите, кто он/она?

*Кто ваш потребитель? Мужчины, или женщины? Или на сколько-то там мужчины, а на сколько-то там женщины? Прикиньте в процентах, чтобы легче было к нему обращаться. Допустим, на 70% он мужчина. Значит, мы ему определим мужской пол.*

Придумайте ему имя

*Дайте ему рабочее имя. Скажем - Антон. Так вам будет проще аватар визуализировать в своей фантазии.*

Напишите его возраст

*Сколько лет вашему потребителю? 30? 35? Или он живет в промежутке между 25 и 35 годами? Обдумайте. Напишите.*

Установите, где он живет

*Место, где обитает ваш Антон. Город? Деревня? Москва? Южная Родезия? Центральное Черноземье? Интернет? Инстаграм? Фейсбук? Он живет там, где скорее всего и чаще всего может пригодиться ваш продукт.*

Установите, когда он живет

*Если непонятно... У вас может быть сезонный потребитель. Скажем, вы продаете кондиционеры, или мороженное. Значит, ваш Антон вылезает из своей норы в конце*

марта, а залезает обратно в начале октября. Получается, что он живет летом.

**Оцените его образование**

*Образование Антона должно позволять ему пользоваться вашим продуктом. Оно должно быть вполне достаточное для интереса к вашему продукту. Определите его.*

**Узнайте его семейное положение**

*Как вы думаете, такой человек, как Антон, женат, или холост. По возрасту он взрослый и наверняка в отношениях. Как вы думаете, ваш продукт больше нужен женатому? Или холостому? И тем и другим? Но, помилуйте, мы же создаем аватар идеального клиента, так что выбирайте.*

**Узнайте, есть ли у него дети**

*То, что Антон холост, еще не значит, что у него нет детей. Во-первых, могут быть внебрачные, парень он видный. Во-вторых, Антон может быть в разводе. В-третьих, Антон сам может быть ребенок и ему рано еще размножаться. Кстати, если ваш Антон ребенок - заменяйте на детские ряд вопросов чек-листа.*

**Определите, чем он занимается**

*Чем занимается ваш идеальный Антон? Не надо точно, можно дать расплывчатый ответ. Только не пишите "делает деньги"... Вообще, какие профессии и рода занятий скорее всего вписываются в идеальный образ клиента вашего продукта? Напишите. Кстати, все записывайте. Мы же заполняем на Антона объективку.*

**Рассчитайте, какой у него доход**

*Сколько зарабатывает Антон в месяц, чтобы мог себе легко позволить ваш продукт? Приблизительно и "от".*

## **Распишите его цели и ценности**

**Узнайте, что он в первую очередь хочет иметь**

*Больше денег, или свободы? Достаток, или профессиональную самостоятельность? Он же ваш идеальный клиент. Вы должны предположить его главное желание. Но, напишите список по мере убывания.*

**Узнайте, от чего он хочет отказаться**

*От курения? От алкоголя? От проводной связи? От поездок на автобусе? От чего?*

*Напишите список по мере убывания.*

Узнайте, что для него важно

*Семья? Деньги? Возможность путешествий? Образование? Миссия? Напишите список по мере убывания.*

## **Распишите его трудности и болевые точки**

Узнайте, чего он боится?

*Тараканов? Безработицы? Женщин? Хотя, нет... Женщин не надо. Он же сам на 30% женщина, не забываем. Напишите списком по убыванию.*

Узнайте, чего он хочет избежать?

*Бедности? Работы на дядю? Ошибок в семье? Напишите убывающим списком.*

## **Его источники информации, откуда он о вас узнает**

Реклама в СМИ, наружная реклама

*Радио, газеты, ТВ, расклейка, бигборды...*

Интернет в все связанное

*Социальные сети, почтовые рассылки, новостные сайты, форумы и болталки, Директ и Адвордс...*

Одна бабка сказала

*Сарафанное радио, репутация бренда, рекомендации консультантов, подача партнеров...*

## **Отказ и принятие решений**

Что мешает купить продукт

*Высокая цена, отсутствие гарантий, страх, что не сможет пользоваться? Неуверенность в необходимости? Непонимание пользы?*

Кто решает купить продукт?

*На кого он полагается? С кем советуется? Кого учитывает? Степень готовности самостоятельного решения? 100% самостоятельное решение?*

## И, последний момент...

*Прочитав чек-лист, вам должна стать понятна общая схематика обрисовки и создания аватара. Теперь, в зависимости от конкретных характеристик и свойств вашего продукта, вы легко адаптируете чек-лист под свою специфику. Удачи вам!*

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?