Кто твоя целевая аудитория?

Хочешь создать цепляющий и нужный продукт? Тогда первым делом определись - кто твой клиент? Эти 15 критериев, которые помогут тебе нарисовать аватар целевой аудитории и создать твой контент продающих постов и сториз. Для этого нужно определить:

- [ ] **1.** пол
- [ ] **2.** возраст
- [ ] **3.** род занятий
- [ ] **4.** семейный статус, город, условия проживания
- [ ] **5.** как проходит день, где часто бывает, проводит время
- [ ] **6.** социальное и физическое окружение
- [ ] **7.** интересы и хобби
- [ ] **8.** как проводит время в интернете
- [ ] **9.** какие блоги и группы посещает, какие книги читает
- [ ] **10.** что думает о нашей теме, продукте
- [ ] **11.** какое у него настроение: он весел, грустен, логичен,эмоционален, интроверт, экстраверт

- [ ] **12.** актуальные боли клиента - то, что его волнует ежедневно. Причина, по которой он ищет продукт и готов платить за решение своей проблемы
- [ ] **13.** чего ждет клиент от вашего продукта
- [ ] **14.** желания и мечты, чего он ждет и к чему стремится
- [ ] **15.** жизненные ценности и приоритеты

Например:Девушка,36 лет, замужем, двое детей. Живет в своей квартире, работает дизайнером. Любит ходить в театр, детей вечерами возит в спортивные секции и ещё сама три раза в неделю посещает бассейн. Её день расписан до минут, все нужно успеть и еще оставить время на себя. Часто проводит время в инстаграмм, но на ведение своего аккаунта не хватает времени. Ищет там полезную инфрмацию и лайфхаки по воспитанию детей. Пока не нашла специалиста, кому можно доверить столь ответственное мероприятие - как ведение своего инстраграмм.

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

как это убрать?