



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:

- ☐ пол
- ☐ возраст
- ☐ род занятий
- ☐ семейный статус, город, условия проживания
- ☐ как проходит день, где часто бывает, проводит время
- ☐ социальное и физическое окружение
- ☐ интересы и хобби
- ☐ как проводит время в интернете
- ☐ какие блоги и группы посещает, какие книги читает
- ☐ что думает о нашей теме, продукте
- ☐ какое у него настроение: он весел, грустен, логичен, эмоционален, интроверт, экстраверт
- ☐ актуальные боли клиента - то, что его волнует ежедневно. Причина, по

которой он ищет продукт и готов платить за решение своей проблемы

- ☐ чего ждет клиент от вашего продукта
- ☐ желания и мечты, чего он ждет и к чему стремится
- ☐ 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 информацию и лайфхаки по воспитанию детей. Пока не нашла специалиста, кому можно доверить столь ответственное мероприятие - как ведение своего инстаграмм.

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

как это убрать?