Чек-лист по анализу целевой аудитории:

- [ ] **1.** Вы четко знаете, кто Ваша целевая аудитория, и что для нее важно (какие критерии она принимает во внимание при принятии решения).

- [ ] **2.** Вы четко знаете, кто принимает решение о покупке (ЛПР). Вы проверили, совпадают ли ЛПР и целевая аудитория.

- [ ] **3.** Вы выписали категории мышления, 5-10 слов, с которыми у покупателей ассоциируется Ваш товар или услуга.

- [ ] **4.** Вы изучили покупательскую способность аудитории и определили, насколько для нее важна цена продукта.

- [ ] **5.** Вы четко знаете, зачем целевая аудитория покупает Ваш продукт и убедились, что описанные Вами выгоды попадают в потребности аудитории.

- [ ] **6.** Вы выписали большую часть возражений, которые смущают аудиторию и останавливают ее от покупки (“дорого”, “может не подойти”, “сейчас не нужно”, “нужно, но нет денег” и т.д.). Для каждого возражения Вы сделали обработчик.

- [ ] **7.** Вы проанализировали результаты опросов целевой аудитории или провели опрос самостоятельно.

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

как это убрать?