



5 простых шагов от хобби к бизнесу

Запишите свою идею.

Кто я?

Для кого моя услуга или товар?

Моя целевая аудитория.

Мотивация или боль вашего клиента

Фишка вашего продукта

Пример: Я автор тренировок для занятых мам, которые хотят успевать все и быть в форме. Моя программа позволяет тренироваться без тренера.

Оцените игроков в вашей нише.

Выпишите их

Составьте таблицу " сильные стороны / слабые стороны"

Проводите аудит конкурентов один раз в две недели.

Заявите о своем намерении миру. Получите обратную связь от своего окружения.

Востребованность товара/услуги

Хорошая идея сделать письменные опрос

Сколько готовы заплатить.

- Могли бы рекомендовать вас как эксперта/профессионала/мастера своим знакомым.

Это сразу может создать сарафанное радио и привлечь первых клиентов.

Подробно опишите свою ЦА (целевую аудиторию)

- Пол

- Возраст

Если ваша целевая аудитория 35 - 55, вам понадобится 3-4 предложения.

- Сфера интересов

- Мечта или боль

- Другие пункты.

Описанию ЦА нужно уделить пристально внимание и максимально подробно описать портрет (аватар). Семеняй или нет, есть ли дети, как относятся к спорту и т.д.

Определить и подготовить точки контакта. Соцсети, сайт и т.д.

- Какую точку контакта будете развивать в первую очередь

Запишите:)

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

как это убрать?