



## 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). Семеня 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?