



ОПРЕДЕЛЕНИЕ СВОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ (ЦА)

Отметь галочкой все вопросы, на которые уже найдены ответы в образе аватара твоей ЦА (В примечаниях написаны примеры моих ответов - бери за основу)

1. Внешние проявления

1.1 Пол, Возраст

Например, мужчины, 37-47 лет

1.2 Увлечения

Например, ЗОЖ, спорт, путешествия, исследования, поиск и проверка информации, анализ данных и систематизация бизнеса

1.3 Занятость

Например, предприниматель, оказывает консалтинговые услуги, обучение, тренер, коуч, сетевик

1.4 Семейное положение

Например, женат, есть дети

1.5 Декларируемые убеждения и ценности

Например: Свобода/Независимость, Семья/Здоровье, Безопасность/Надежность, Элитность/Авторитетность, Популярность/Известность, Доходность/Прибыльность

1.6 Имеется ли у них опыт работы в сетевом бизнесе?

Например, да, опыт имеется и он более 3 лет

1.7 Обладают ли навыками работы в интернете?

Например, да, и эти навыки хотят улучшить

2. Привычки поведения

2.1 Какие КНИГИ они читают?

Например, "Думай и богатей" - книги по бизнесу и психологии влияния

2.2 Какие фильмы или программы ТВ они смотрят?

Например, все, что связано с Финансами и Бизнесом, личным развитием и шоу о талантах

2.3 Как они предпочитают проводить свой отпуск?

Например, путешествуя и познавая мир

2.4 Как они относятся к экологии?

Например, аккуратно, требовательно, заботливо

2.5 Имеют ли вредные привычки?

Например, у них нет зависимостей

2.6 Как они развлекаются?

Например, в личном пространстве, в одиночестве или с закадышними друзьями, но тайно

2.7 Какие у них есть хобби?

Например, спорт, дорогие вещи (брендовые), коллекционирование (часы, машины), путешествия и покупка недвижимости (строительство)

2.8 Как они ведут себя в незнакомой (новой) обстановке?

Например, знакомятся сами, представляются и становятся "душой компании"

2.9 Какой сленг они используют в ежедневных разговорах?

Например, следят за своей речью (е-мае...)

2.10 Тусуются ли они на каких-нибудь форумах, чат-комнатах, куда вы могли бы зайти?

Например, скорее всего нет, но на бизнес-мероприятиях частые гости

3. Предполагаемые опасения

3.1 Что заставляет их просыпаться ночью?

Например, ответ на вопрос "что можно сделать для решения какой-либо задачи?" и/или новые идеи по бизнесу

3.2 Чего они боятся?

Например, предательства, в пустую потраченного времени и недееспособность

3.3 Что вызывает у них боль?

Например, отчаяние, безвыходность, корысть, жесткие манипуляции

3.4 Что унижает их?

Например, оправдания, споры, сравнения, меркантильность

3.5 Что вызывает в них гнев?

Например, пренебрежение, навязчивость, глупость/тупость

3.6 Кто приводит их в бешенство?

Например, наглость, обман, хвастовство, унижение достоинства

3.7 Что заботит их больше всего?

Например, деньги, личные отношения, здоровье, авторитет

3.8 Какой у них сейчас первостепенный кризис, «горячая кнопка»?

Например, не желание командной работы, отсебятина, безответственность

3.9 Что больше всего их разочаровывает?

Например, недоделанные дела, смена договоренностей, обиды и обвинения

3.10 Какую боль они испытывают прямо сейчас?

Например, недопонятость, невозможность повлиять на ситуацию, отсутствие поддержки

3.11 Чего больше всего опасается или о чем думает всегда?

Например, о личном бренде / репутации

4. Желания, мечты и цели

4.1 Чего они хотят больше, чем чего-либо?

Например, признания, господства, влияния

4.2 О чем они тайно мечтают, чего бы хотели от жизни?

Например, господство в своей нише, и поклонение им как гуру

4.3 Эти клиенты хотят, чтобы им что-то «продали», или ищут больше информации?

Например, хотят, чтобы им красиво продавали

4.4 Какие другие, связанные с вашими, продукты они уже покупают?

(Очень важно!) Например, продукты для здоровья и все, что связано с продлением жизни

4.5 В чем его надежды?

Например, надеется, что найдется кто-то, кто будет им руководить/наставлять/поддерживать (надеется на Бога), но сам все равно все делает первым и часто самостоятельно

4.6 Готовы ли они инвестировать в свое развитие?

Например, да, постоянно этим занимаются

5. Финансовое состояние аватара

5.1 Сколько они лично зарабатывают в данный момент времени?

Например, 2500 USD

5.2 В каком диапазоне у них суммарный доход?

Например, 5000-7000 USD

5.3 Кто у них в доме хозяин, когда принимается решение о покупке?

Например, он хозяин на работе и зарабатывает деньги, а дома хозяйка - жена и она принимает решения по покупкам

5.4 Какие главные ошибки они совершают?

Например, заиклинность на работе, не берут во внимание мнение других (консерватизм), самовлюбленность

5.5 Какие из новостей задевают их больше всего?

Например, открытия, достижения, неожиданные новости

5.6 Какие роли они играют в жизни (например, начальник, родитель, любовник, супруг, и т. д.)?

Например, руководитель и начальник по жизни

5.7 Много ли у них друзей?

Например, знакомых о-очень много, которые себя считают их друзьями

5.8 Какие решения по предложениям бизнеса они принимали до нашей встречи?

Например, обычно они со всем согласны, но по факту отказывают, хотя все же все проверяют и наблюдают потому, что ищут возможности

6. Мои предположения и наши ожидания

6.1 Почему им нужно то, что вы продаете?

Например, потому, что у них есть деньги и они хотят подольше наслаждаться деньгами

6.2 Почему они должны купить прямо сейчас?

Например, потому, что они ценят свою жизнь и время

6.3 Насколько (по шкале от 1 до 10) ваши потенциальные клиенты осознают проблему, которую решает ваш продукт или услуга?

Например, на 8 или даже 9 баллов

6.4 Почему они должны купить именно у вас?

Например, потому, что я являюсь примером (продуктом своего продукта)

6.5 В чем идеальное решение его задач?

Например, это бизнес через интернет, это возможность масштабирования бизнеса и роста личной популярности, влияния, возможность стать первым и лучшим

6.6 Как наше решение его задач изменит его жизнь?

Например, получит свободное время, статус, значимость, стабильность, финансовую независимость, путешествия

6.7 Какие между вами завяжутся отношения в будущем?

Например, дружеские, доверительные, уважительные

6.8 Как он обо мне предпочитает узнать?

Например, через личный звонок и общение, может по рекомендации, но хочет, чтобы я позвонил первым

6.9 Как вы хотите, чтобы посетители чувствовали себя, когда они видят вашу страницу, группу или письмо?

Например, хотелось прочитать, углубиться, изучить, выйти на личный контакт, чтобы проверить

Если нужна поддержка (детализация, проверка или аудит) в составлении образа твоей ЦА, то буду рад поделиться с тобой имеющимся у меня опытом. ЗАПИСЬ НА ВСТРЕЧУ -

<https://goo.gl/forms/7OHJrMtp22m7eZR12>

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

как это убраться?