

Рабочая тетрадь участников Практикума.

Домашнее задание урока №2

Определение вашей целевой аудитории.

1. Кто ваши идеальные клиенты (Пол, возраст, социальный статус, занятость, место жительства, образование, семейное положение, религия, хобби и т.д.)

2. Какие проблемы не дают им спать по ночам.

3. Какие действия они предпринимают для решения своих проблем.

4. Где они чаще всего проводят время.

5. Какие продукты они уже покупают.

6. Какие возражения у них возникают (сомнения, недоверия, скептицизм).

7. Что для них важно? (по каким критериям они оценивают нужность принятия решения прямо сейчас).

8. Почему они не покупали продукты других авторов (компаний, продавцов и т.д.)

9. На основе чего они принимают решения (цена, бонусы, время, статус и т.д.)

10. Кто для них является авторитетом и задает тренды.

Позиционирование вас на рынке.

1. Какие проблемы решает ваш продукт для клиента.

2. Какие выгоды получает клиент от приобретения вашего продукта.

3. Какие потери понесет клиент если не купит ваш продукт.

4. Какие отличия выгодно отличают ваш продукт от других продуктов на рынке.

5. Почему клиент должен решиться на покупку прямо сейчас.

6. Какие гарантии вы даете.

7. Как вы будете помогать клиенту в достижении его целей.

8. Почему клиент должен вам доверять.

9. Кто не должен покупать ваш продукт и почему.

10. Дальнее зрение, куда вы ведете своего клиента дальше.

Наводящие вопросы для вашей ЦА.

Откуда вы?

Кем вы работаете или чем занимаетесь?

Какое ваше хобби?

На что вы часто тратите деньги?

Что вас сюда привело?

Что вы хотите от этого получить?

Почему вы приняли решение участвовать (купить)?

Какая проблема подтолкнула вас на поиски решения.

Мои аватары клиентов.

Максим — сорока.

Алена — сомневающиеся.

Виктор — технарь.

Дмитрий — на завтра.

Лариса — Пенсионер

Анти-аватары (те, кому лучше не продавать)

Игорь — скептик

Григорий — горький опыт

Людмила — блондинка

Сергей — критик

Анатолий — хочу все знать

Жорик — матершинник

