# **ШАГ 1 -** Определите свою Целевую Аудиторию **КАК ГРУППУ**

**Для этого ответьте на 23 вопроса из чек-листа:**

* 1. Определите пол, возраст и деятельность аватара.
* 2. В какой стране/городе он проживает?
* 3. Где он очень часто проводит время?
* 4. Какие решения он пробовал раньше и почему они ему не помогли?
* 5. Как он представляет себе идеальное решение своей проблемы?
* 6. Чего он больше всего боится?
* 7. Что его больше всего радует?
* 8. О чем он думает большую часть времени?
* 9. Кто его кумиры?
* 10. Как изменится его жизнь после решения его проблемы?
* 11. Как он узнал о Вас?
* 12. Какие надежды он связывает с Вашим предложением?
* 13. В чем он продолжает сомневаться?
* 14. Что он думает о цене?
* 15. Чего ему не хватает для полного счастья?
* 16. Что ему нравится в Ваших конкурентах?
* 17. Что ему не нравится в Ваших конкурентах?
* 18. Покупал ли он раньше решения, подобные Вашему? Если да — каковы впечатления, если нет — что помешало?
* 19. Что он считает самым важным в решении?
* 20. Готов ли он к покупке? Если да — что ему мешает купить, если нет — что нужно, чтобы стать готовым?
* 21. Что всегда производит на него отталкивающее впечатление?
* 22. Какой способ оплаты ему максимально удобен?
* 23. Каков его уровень владения компьютером?

Подробности в статье по этой ссылке: <http://kirulanov.com/opisanie-celevoj-auditorii-23-shaga-checklist/>

# **ШАГ 2 -** Определите своего Идеального Клиента **КАК ОТДЕЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА** (аватар)

Разница между определением ЦА и определением Аватара заключается в том, что ЦА это группа, а Аватар это отдельный человек из этой группы.

Чтобы определить Аватар идеального клиента воспользуйтесь тем же списком вопросов выше, но применяйте их не к группе, а к отдельному человеку. Придумайте ему конкретное имя, определите для него конкретный возраст и так далее.

Пусть в итоге у вас получится описание/характеристика как бы реального человека. Вы можете списать Аватар с вашего реального клиента или представляя себе идеального клиента, с которым вы мечтали бы работать.