**Рабочая тетрадь**

**«Маркетинговый Фундамент»**



Заполните рабочую тетрадь и оторвитесь от конкурентов, без понижения цен

# 

# Таблица для составления портрета

**Выделите сегменты вашей аудитории**

**(минимум 2 ключевых сегмента):**

Например:

*Самозанятые предприниматели, 35-45 лет (репетиторы, коучи, психологи, юристы, художники, актеры и тд). Получают доход от своей деятельности 10-50 тыс руб в месяц.*

*Собственники микро-бизнесов (бизнес из 1-10 человек), чаще он уже существует в оффлайн продолжительное время. Личный доход 10-100 тр в месяц.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Вопрос** | **Сегмент 1** | **Сегмент 2** |
| 1 | Определите пол, возраст и деятельность | Ж  23-27  Декрет |  |
| 2 | В какой стране/городе он проживает? | Россия, крупные города |  |
| 3 | Сайты и социальные сети, где он часто проводит время | детки  вк  одноклассники  инстаграмм |  |
| 4 | Какие у него приоритеты и жизненные ценности? | Ребенок, здоровье ребенка, семья |  |
| 5 | Есть ли у него специфический сленг, как у специалиста, услышав который он обратил бы внимание на продукт? | ГВ, |  |
| 6 | Какие эмоции вызывает у него ваш продукт (возможно повышает статус, позволяет чувствовать себя особенным)? | Я занимаюсь собой, я молодец |  |
| 7 | Какие решения он пробовал раньше, и почему они ему не помогли? | ничего, сидела на диете, енерджи диет |  |
| 8 | Как он представляет себе идеальное решение своей проблемы? | Пью безопасную таблетку и худею, в зал ходить не нужно, дома заниматься не нужно, в еде особо не ограничиваться |  |
| 9 | Чего он больше всего боится? | Поправиться и не вернет форму, растяжек |  |
| 10 | О чем он думает большую часть времени? | О ребенке |  |
| 11 | Как изменится его жизнь после решения его проблемы? | Снова сможет носить любимые вещи, муж будут смотреть, нравится свое отражение, |  |
| 12 | Как он узнал о Вас? |  |  |
| 13 | Какие надежды он связывает с Вашим предложением? | Что не будет срыва, что результат закрепиться навсегда |  |
| 14 | В чем он продолжает сомневаться? | разве можно есть картошку шаурму и десерты и худеть? |  |

# Дескриптор

**Пропишите Дескриптор (ответьте на вопрос Чем конкретно Вы занимаетесь)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Формула | **1) Как — Продажа (оптовая, розничная, изготовление, доставка)**    **2) Что — звукового оборудования**    **3) Где — В Санкт-петербурге и рф** |
|  | Ваш вариант | Установка металлических дверей в Москве |

Дескрипт не должен содержать девизов, лозунгов, философских мыслей.

Дескрипт — не слоган, а описание деятельности

# Продающий Заголовок

**Пропишите Основное продающее предложение**

Укажите максимум конкретики, что получает клиент и укажите на несколько выгод от вашего предложения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Формула | Либо  **Выгода + Выгода + Выгода + Выгода**  Либо  **1) Результат (выгода)**  **2) Конкретно (измеримо)**  **3) Время**  **4) В чем секрет ( или уникальность )** |
|  | Ваш вариант |  |

# Простой Первый Шаг

**Придумайте Простой Первый Шаг и упакуйте его**

Суть Простого Первого Шага (ППШ), с какого простого действия начинается взаимодействие клиента с вашим бизнесом

Замер и расчет\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Что ППШ даст клиенту (что в результате) |  |
| 2 | Каков формат ППШ (как будет проходить) | 15 мин консультация  10 минутная встреча  часовое пробное занятие |
| 3 | Что клиенту нужно сделать для ППШ |  |
| 4 | Как можно усилить (конкретизировать ППШ) |  |

# Поводы

**Придумайте несколько поводов для клиента обратиться к вам, даже, если он уже что-то купил**

Суть повода в том, чтобы показать НОВЫЕ условия, смысл поторопиться, принять решение

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Акция |  |
| 2 | Поступление |  |
| 3 | Мероприятие |  |
| 4 | Ваш вариант |  |

# Страхи

**Составьте список самых сильных страхов аудитории, которые мешают ей покупать и пропишите аргументы закрывающие их**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Чего боится** | **Какая информация (или ваши условия) уменьшит страх** | **Чем докажете** |
| 1 | Кинут (потеряет деньги) | Оплата при получении | В условиях работы |
| 2 | НЕ получиться вернуть | 1 мес на возврат + простой бланк заявления | Отзывы/скрин бланка |
| 3 | будет ли реальный результат |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

# Комплектация предложения

Проработайте комплектацию вашего предложения (перечислите, что КОНКРЕТНО получает клиент покупая у вас)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Что получает** | **Насколько это ему ценно (от 0 до 10)** | **Какую выгоду это ему дает** |
| 1 | Адаптивный дизан |  | Сайт выглядит адекватно |
| 2 |  |  | работает мягко |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |
| 8 |  |  |  |
| 9 |  |  |  |
| 10 |  |  |  |

# Пики присутствия аудитории онлайн

**Найдите 3 группы ВКонтакте с похожей аудиторией**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Далее проанализируйте их с помощью сервиса <https://publer.wildo.ru/> и найдите 4 пика времени, когда больше всего аудитории онлайн

1\_\_\_\_\_\_\_\_

2\_\_\_\_\_\_\_\_

3\_\_\_\_\_\_\_\_

4\_\_\_\_\_\_\_\_

**Что ж, теперь ваш бизнес намного круче!**