**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  | Ж23-27Декрет |  |
| 2  | В какой стране/городе он проживает? | Россия, крупные города |  |
|  3  | Сайты и социальные сети, где он часто проводит время | деткивкодноклассники 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 консультация10 минутная встречачасовое 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!**