
Где брать клиентов?

или

Ваша Целевая Аудитория

или

Аватар Клиента

Аватар клиента

Это не аудитория, а реальный человек.
Цель – создать реального, осязаемого персонажа.

(Можно описывать реального человека).

Описание Аватара (вопросы, на которые нужно ответить)

- Как его зовут?
 - Сколько ему лет?
 - Чем он занимается? Хобби, увлечения, пристрастия.
 - Почему он этим занимается?
 - Что еще ему интересно?
-

Описание Аватара (вопросы, на которые нужно ответить)

- Семья? Дети? Родители?
 - К чему он стремится? Чего хочет?
 - Что сейчас в его жизни? Ситуация на сегодняшний день
-

Описание Аватара (вопросы, на которые нужно ответить)

- Чего он боится? Что не получается? Какая у него боль?
 - Ищет ли он уже такую тему?
 - Да: Почему до сих пор не нашел решения?
 - Нет: Предупреждение – продать тему человеку, который ее не ищет – долгий путь и непростая задача.
 - Как он пытался решить эту боль? Результаты?
-

Описание Аватара (вопросы, на которые нужно ответить)

- Есть ли похожие люди, которые решили эту боль? Как они это сделали?
 - Что ему реально поможет решить эту боль?
 - Какой ваш продукт ему поможет?
 - Как ему поможет ваш продукт – результат, эффект?
-

Описание Аватара (вопросы, на которые нужно ответить)

· Почему он до сих пор еще не решил эту боль?

· Почему именно ваш продукт?

С чем конкурирует продукт?

Чем отличается от того, что есть на рынке?

Описание Аватара (вопросы, на которые нужно ответить)

- Интересность для вас
 - Нравится ли вам аватар? Хочется ему помочь?
 - Нравится ли вам тема? Интересно ли?
-