Целевая аудитория

|  |  |
| --- | --- |
| Кто ваша целевая аудиторияПол Мужской или женский |   |
| Возраст |   |
| Род деятельности |  |
| Уровень дохода |   |
| Какую проблему в жизни или бизнесе ваш продукт решает? |   |
| Как устроен ваш продукт, из каких частей он состоит? |  |
| 10 потребностей вашего клиента | 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |
| 10 опасений / страхов / болей вашего клиента | 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |
| Как можно сегментировать вашего клиента? Укажите критерии или сегменты.(опт/розница, коммерция / гос, женщины / мужчины, подросток / взрослый / пожилой и т.д.) |   |
| Подытожить и дополнить образ вашего клиента:(пример – 25 лет, семейный, клерк среднего звена, средний доход, автолюбитель, квартира в Москве, 2е детей и т.д.) |   |
| Есть ли у вас клиенты-звезды (известные в той или иной мере люди / компании, которые пользовались вашими услугами) ? |  |
| Значимые проекты в которых вы участвовали (выставки, благотворительность и т.д.) |  |
| Является ли компания членом ассоциаций, гильдий и других проф.объединений, перечислите их. |  |
| Какие вопросы задают вам клиенты чаще всего?  | 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |
| Можно ли оценить в цифрах какую пользу вы принесли своим клиентам? (сумма сэкономленного, добавленных лет жизни, количество позитивных дней и т.д., приобретенные качества или навыки) |  |
| Оказывается ли сопровождение клиента после продажи товара или услуги? |  |
| Предусмотрены какие-либо подарки или другие ценные бонусы для ваших клиентов? |  |
| Как осуществляется контроль качества? |  |

Общая информация по фирме

|  |  |
| --- | --- |
| Основное направление деятельности |   |
| Как давно на рынке, возраст компании, или опыт работы в этой сфере |  |
| Награды и сертификаты, премии, грамоты, медали, кубки, благодарственные письма? |  |
| Существуют ли какие-нибудь упоминания о компании в СМИ? |  |
| 10 фактов о вашей компании  | 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |
| 10 цифр о вашей компании | 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |
| 10 основных конкурентных преимуществ | 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |
| Основные проблемы, которых возникают у клиентов вашей сфере |  |
| Какие ошибки или проблемы чаще всего допускают ваши конкуренты? |  |
| Подробно опишите ваш товар / услугу  |  |
| Ценовой сегмент Вашего предложения |  |
| Как вы работаете? (основные этапы работы) |  |
| Гарантии которые вы готовы предоставить |  |
| Отзывы ваших клиентов. В каком виде вы можете их предоставить? Письменно, видео, аудио |  |
| Готовы ли предоставить качественные фотографии вашего товара или результата от оказанных услуг |  |
| Видео или аудиоматериалы о вашем продукте / услуге |  |
| Разложите ваш товар в порядке увеличения цены |  |
| Чем ваш товар /услуга / сервис лучше от предлагаемых аналогов на рынке |  |
| Информация о распродажах, акциях на сайте |  |
| Опишите удачные акции или предложения которые вы провели. |  |
| Ваши основные конкуренты |  |
| Представьте вашу компанию в цифрах, по направлениям и сегментам деятельности: | 1. Количество товаров или услуг в ассортименте
2. Количество проданных единиц
3. Количество сотрудников (штат, подряд)
4. Количество клиентов
5. Количество офисов
6. Количество наград
7. Цифры масштаба, например: километры проводов, литры выпитого, тонны сырья, сколько человекочасов, миль перелетов, километры.
 |