

77 вопросов для анализа целевой аудитории

Начнем со знакомства:

- 1) Сколько ему лет?
- 2) Какого он пола?
- 3) Откуда родом?
- 4) В каких условиях вырос?
- 5) К какому слою общества относится его семья?
- 6) Родители все еще женаты?
- 7) Важны ли для него семейные ценности?
- 8) Какой религии придерживается?
- 9) О чем мечтал в детстве?
- 10) Кем мечтал стать в детстве?

Капаем еще глубже, погружаясь в недра жизни целевой аудитории:

- 11) Какой уровень образования?
- 12) Любимый предмет в школе?
- 13) Самый нелюбимый предмет в школе?
- 14) Нравится ли сегодня обучаться новому?
- 15) Много ли у него друзей?
- 16) Поступил ли он в ВУЗ?
- 17) Доволен полученным образованием?
- 18) Какая у него профессия?
- 19) Чем бы он занимался, не поступив в ВУЗ?
- 20) Кто для него авторитет?

Попробуем воссоздать историю жизни нашего потенциального клиента:

- 21) Первое место работы?
- 22) О какой работе он мечтает?
- 23) Как долго работает на одном месте?
- 24) Является ли он профессионалом своего дела?
- 25) Любит ли свое начальство?
- 26) Любит ли своих сотрудников?
- 27) Он карьерист или привык плыть по течению?
- 28) Как скоро он достигнет потолка в карьерной лестнице?
- 29) Ставит ли он цели на свою жизнь?
- 30) Как проводит свободное время?

Продолжаем анализ целевой аудитории, задавая и отвечая на новые вопросы:

- 31) Из какого он города/региона?
- 32) В каком городе хочет жить?
- 33) У него свое жилье или снимает в аренду?
- 34) Он живет вместе с семьей?
- 35) Есть ли у него домашние животные?
- 36) Сколько хочет детей?
- 37) Часто ли он встречается с друзьями?
- 38) Любит ли путешествовать?

Пора оценить финансовое положение и платежеспособность

целевой аудитории:

- 39) Сколько он зарабатывает в месяц?
- 40) Сколько тратит на удовольствия?
- 41) Пользуется ли он кредитными карточками?
- 42) Умеет ли он управлять личными деньгами?
- 43) Что ему нужно сделать, чтобы увеличить свой доход?
- 44) Устраивает ли его текущий доход?
- 45) Доволен ли он своей зарплатой?

Проводя анализ целевой аудитории, не стесняйтесь углубиться до личной жизни:

- 46) К какой религиозной деноминации он относится?
- 47) Какие политические взгляды?
- 48) Заботится ли он о своем здоровье?
- 49) Есть ли у него хобби?
- 50) Любимое телешоу?
- 51) Любимый фильм?
- 52) Какую музыку он любит слушать?
- 53) Он жаворонок или сова?
- 54) О чем он думает утром в первую очередь?
- 55) Готовит дома или предпочитает ужинать в кафе?
- 56) Как он проводит свои выходные?
- 57) Сколько денег тратит на шоппинг?
- 58) Пьет ли алкоголь?
- 59) Консерватор или новатор?
- 60) Какими социальными сетями пользуется?

Теперь самое время изучить мотивацию к действиям:

- 61) Интроверт или экстраверт?
- 62) Оптимист или пессимист?
- 63) Думает логически или руководствуется эмоциями?
- 64) Человек-система или человек-ахтунг?
- 65) Как он решает проблемы?
- 66) Любит ли он риск или ценит стабильность?
- 67) Как часто он принимает спонтанные решения?
- 68) Является ли его мнение авторитетным для других людей?
- 69) Чем для него является успех?
- 70) Что делает его счастливым?

Изучаем его мнение относительно твоего товара/продукта/услуги:

- 71) Зачем твоя компания нужна ему?
- 72) Каким образом твой товар/услуга могут помочь ему?
- 73) Как он предпочитает общаться?
- 74) Какие у него есть сомнения, чтобы не покупать?
- 75) Какими критериями руководствуется при принятии решения?
- 76) Легко ли организовать с ним встречу?
- 77) Почему он может выбрать конкурентов, а не тебя?