

## ЯК ВИЗНАЧИТИ ЦІЛЬОВУ АУДИТОРІЮ

Визначте стать, вік та діяльність потенційного клієнта	
В якій країні / місті він проживає?	
Де він проводить час?	
Які товари / послуги / рішення він використовував раніше та чому вони йому не допомогли?	
Як він уявляє собі ідеальне вирішення своєї проблеми?	
Чого він побоюється найбільше?	
Що його більше всього захоплює?	
Про що він думає більшу частину часу?	
Хто є його кумиром?	
Як зміниться його життя після вирішення його проблеми?	
Як він довідався про ваше існування?	
Які надії він покладає на вашу пропозицію?	
У чому він продовжує сумніватись?	
Чого йому не вистачає для повного щастя?	
Що йому подобається у ваших конкурентах?	
Що йому НЕ подобається у ваших конкурентах?	
Чи купував він раніше рішення, подібні Вашому? Якщо так – які враження, якщо ні – що завадило?	
Що він вважає найважливішим у рішенні проблеми / продукті?	
Чи готовий він до покупки? Якщо так – що йому заважає купити, якщо ні – що потрібно, щоб стати готовим?	
Що завжди справляє на нього відразливе враження?	
Який спосіб оплати йому максимально зручний?	
Який його рівень володіння комп'ютером?	

