

Модуль 3. Целевая аудитория. ⚡

Знай тех, кто будет у тебя покупать

Целевая аудитория  - это группа потенциальных покупателей, которая проявляет наибольший интерес к вашему продукту. Эти люди, которые связаны между собой интересами, геолокацией, полом, возрастом или другими характеристиками. Им мы показываем рекламу.

У каждого бизнеса своя целевая аудитория, и чем лучше мы ее понимаем - тем легче и дешевле приводить клиентов.

FACEBOOK 0-100

ПРИМЕР

Основная валюта любого бизнеса - знания о клиентах

Женщины 18 - 55, Украина

Примерно так отвечают большинство собственников бизнеса на вопрос
- “А кто ваша целевая аудитория?”

Определение своей целевой аудитории важно для:

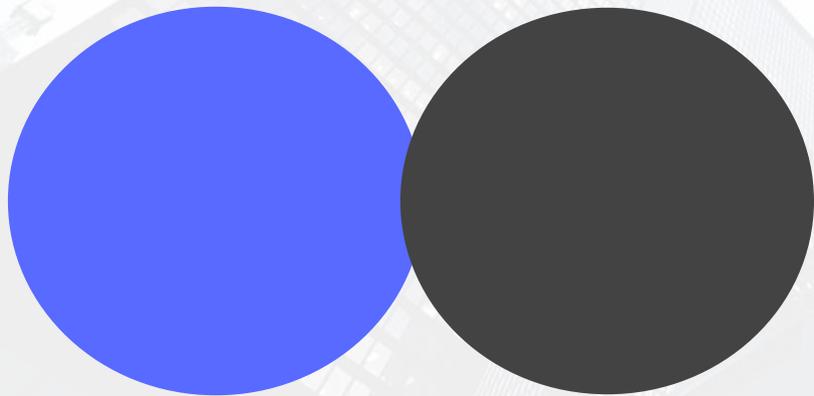
- собственного сегментирования
- создания эффективных рекламных кампаний
- сближения с потенциальным покупателем.

Вы должны знать, для кого разрабатываете продукт и кому собираетесь его продать.

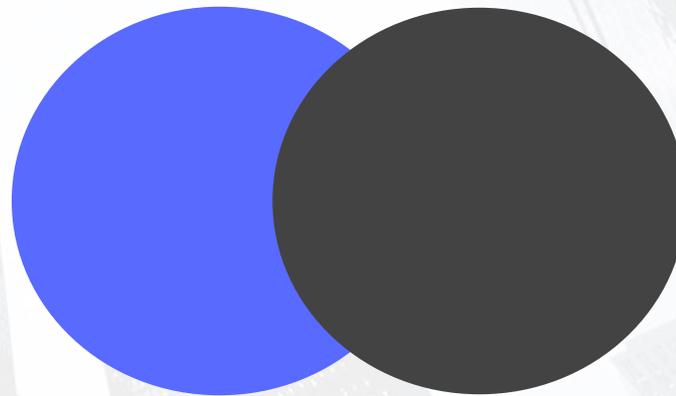
Те, кто владеют информацией о своих клиентах,
понимают :

- какие каналы связи и рекламные инструменты использовать
- с какой проблемой столкнулся клиент и что ему предложить
- как достигаться в тексте до потенциального клиента
- как сделать его постоянным

Релевантность



CTR - 1 % , LEAD 5 \$



CTR - 3 % , LEAD 2 \$

-  - Целевая аудитория
-  - Наш оффер

Разный уровень теплоты ЦА



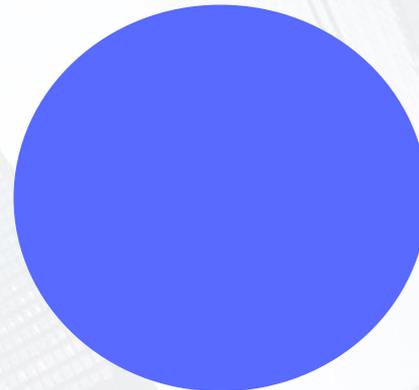
Холодная

Может купить, но у него
еще нет яркой
потребности или желания



Теплая

Сейчас рассматривает
разные варианты,
потенциально готов к
покупке



Горячая

Готов купить, ищет
конкретное решение

Сегментация целевой аудитории

Критерии сегментации

- пол, возраст
- уровень дохода
- образование
- семейное положение
- вид деятельности
- ключевые боли, проблемы
- степень остроты проблемы
- цель покупки
- география проживания

ПРИМЕР - курс FACEBOOK 0 - 100

Сегмент 1

Новички

Сегмент 2

Средний уровень

Сегмент 3

Высокий уровень

ПРИМЕР - салон красоты

Сегмент 1

18 - 25

Сегмент 2

30 - 40

Сегмент 3

45 +

ПРИМЕР - услуги онлайн маркетинга

Сегмент 1

Начинающие предприниматели

Сегмент 2

Опытные предприниматели

Сегмент 3

Маркетологи в компаниях

**Правильная сегментация - это уже
50% успеха.**

**Вторая половина работы -
качественная проработка целевой
аудитории.**

Где получить информацию о клиентах?

1. Гипотезы
2. Фокус - группы
3. Спросить у своих клиентов

Главное правило

**Анализировать ради результата, а
не ради теории**

ЗАДАНИЕ :

1. Сделать сегменты ЦА (свой проект или теоретический)
2. Прозвонить клиентов по схеме
3. Упаковать информацию в Google таблицу (ссылка) или Mind карту (скриншот)
 1. Проработать ЦА
 2. Написать главные инсайты в ДЗ