

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



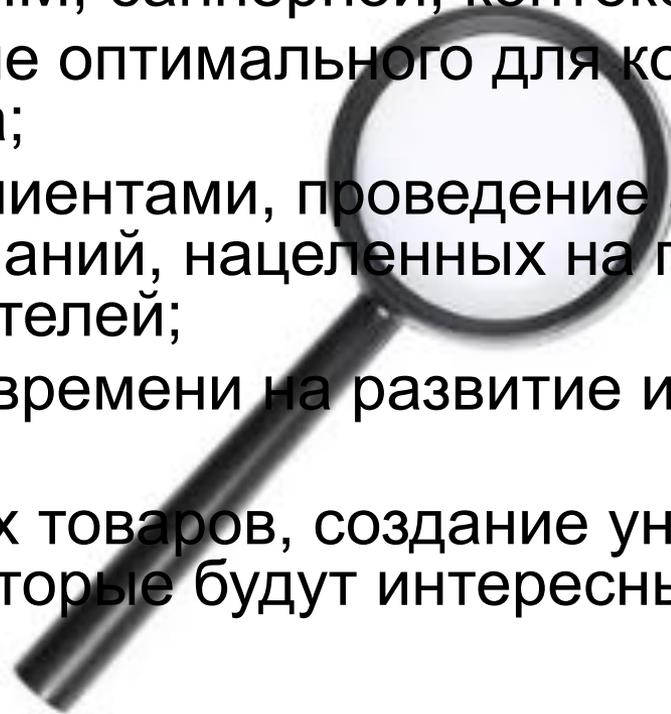
Целевая аудитория (или целевая группа)

- это группа людей, которые вероятнее всего заинтересуются предложением и закажут конкретный товар или услугу.



Почему же знать свою ЦА так важно?

- Построение максимально успешной рекламной кампании (СММ, баннерной, контекстной, рассылок);
- Формирование оптимального для конкретной ЦА ассортимента;
- Общение с клиентами, проведение акций, распродаж и других кампаний, нацеленных на привлечение новых покупателей;
- Сокращение времени на развитие и продвижение магазина;
- Подбор новых товаров, создание уникальных продуктов, которые будут интересны конкретной ЦА.



Как определить целевую аудиторию

- Базовые характеристики (пол, возраст, география);
- Интересы;
- Платежеспособность потенциальных клиентов;
- Задачи. Какие проблемы поможет решить ваш продукт? Ответ на него поможет прояснить ситуацию.

Портрет ЦА



- Социальные характеристики, к которым относится пол, возраст, семейный статус, доход, профессия.
- Данные о времяпровождении (форумы, тематические сайты, интернет-магазины, социальные ресурсы).
- Какие проблемы потенциальному покупателю поможет решить ваш товар?
- Какие чувства у потенциального покупателя вызовет ваш товар? Он обеспечит красоту, подтянутое тело, отдых или что-то другое?
- Почему клиент должен купить именно ваш товар, а не перейти по ссылке конкурентов?

Домашнее задание

- Составить портрет вашей целевой аудитории: кому вы продаете
- Посмотреть, есть ли эти люди у вас в подписчиках?
- Что из вашего ассортимента вы бы могли им продать?