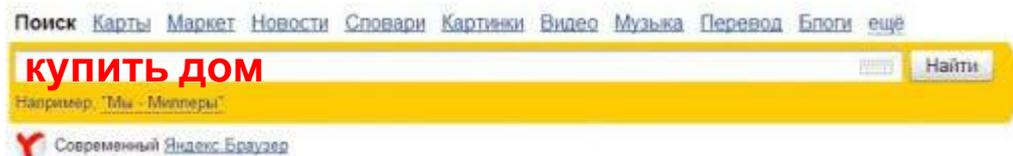


Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Вы сами решаете, **КОМУ** показывать свое рекламное предложение и **КАК** его оформить



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Создайте предложение, от которого невозможно отказаться и покажите его максимальному количеству людей, которых оно может заинтересовать



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Перед созданием кампании нужно понять, **КОМУ** Вы будете ее показывать



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Если ошибиться на этом этапе, то реклама будет не эффективной



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

ШАГ №1

Стоит изучить сильные и слабые стороны товара(ов), который(е) Вы намерены рекламировать

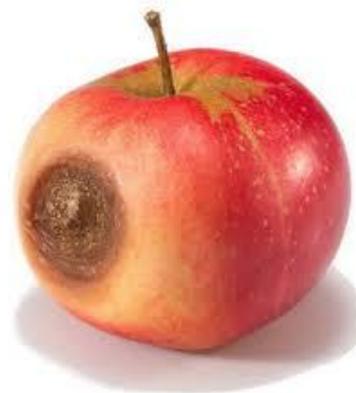


Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Только так Вы сможете выставить на показ его преимущества, обойти вниманием недостатки и **ВЫДЕЛИТЬСЯ** среди рекламных предложений конкурентов



ИЛИ



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Найдите изюминку и покажите ее!



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Ответ на этот вопрос можно найти на поиске **Я**ндекса

Попробуйте запросы:

выгода при покупке **ваш товар**

преимущества **ваш товар**

покупаем **ваш товар** советы

выбираем **ваш товар** советы

!зачем !покупать ваш товар

Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Изучите сайты 1-й страницы поисковой выдачи и составьте список преимуществ от покупки своего товара

Записывайте **ВСЁ, что бросается в глаза. Этот материал понадобится на этапе составления объявлений и значительно улучшит их CTR.**

Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Вариант выполнения задания для **моющего пылесоса**

- Где обычным пылесосом убираю через день, моющим раз в неделю
- Делает то, что не под силу простому пылесосу
- Обеспечит приятное чувство чистоты
- 2 в 1 – сухая и влажная уборка
- Незаменим для уборки после ремонта
- Всасывает влагу и прочищает засорившиеся раковины
- Удаляет пятна на обивке мебели и коврах
- Моет полы, кафель и окна
- Облегчит жизнь владельцам домашних питомцев

Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Есть товар – осталось найти покупателей!



Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

ШАГ №2

Проведите «мозговой штурм» и найдите ответ на вопрос:

В какой сфере человеческой деятельности может быть использован этот продукт?

Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

Вариант выполнения задания для **моющего пылесоса**

Сферы деятельности, где он может быть использован:

- Уборка помещений
- Мытье окон
- Мытье полов
- Ароматизация и дезодорирование помещений
- Можно использовать в качестве подарка на значимое событие (свадьба, юбилей и т. д.)

Кто этим может заниматься?

- Домохозяйки
- Семейные пары
- Холостяки
- Фирмы по уборке помещений
- Приглашенные на свадьбу, юбилей и т.д.
- Уборщицы

Изучение рекламируемого продукта и определение аудитории потенциальных покупателей

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

- 1) Составьте список преимуществ от покупки Вашего товара, используя предложенные запросы в поисковой системе Яндекс или Google.
- 2) Проведите «мозговой штурм» и составьте список сфер человеческой деятельности, где может использоваться продукт. Детализируйте список, как показано в примере. Эти люди и будут Вашей целевой аудиторией.