

ЯК І ДЕ  
ЗНАЙТИ СВОЮ  
ЦІЛЬОВУ  
АУДИТОРІЮ



ЛЮДМИЛА  
КАЛАБУХА

# **Цільова аудиторія - це коло людей, зацікавлених в придбанні ваших товарів / послуг.**

Тим, хто поки не має чіткого уявлення про свою цільову аудиторію, для початку необхідно вирішити, які критерії в її визначенні будуть для вас важливими.

## **Хто ці люди?**

- Стать, вік, спосіб життя, рівень заробітку, характерні особливості.
- Чим вони живуть?
- Що їх хвилює?
- Що відбувається в їхньому житті?
- В яких ситуаціях їм може знадобитися або просто сподобатися і «зацепити» ваш продукт?
- Як, коли, в яких випадках вони будуть його використовувати і які емоції в зв'язку з цим відчувати?

**Ключові параметри вашої цільової аудиторії можуть бути наступними:**

- вік
- стать
- місце проживання

- сімейний стан, можливо - наявність дітей, їх стать і вік
- сфера діяльності
- рівень доходів
- захоплення, інтереси
- спосіб життя
- проблеми і завдання
- мета покупки.

Ви можете виключити частину параметрів як несуттєві, а ті, що залишилися, доповнити тими, які важливі саме для вас, і ви отримаєте ідеальний профіль покупця.

### **Важливо!**

Цільових аудиторій може бути і декілька. Вони можуть кардинально відрізнятися, але всіх їх об'єднує якийсь фактор.

Вам треба визначити, яка з них найбільш платоспроможна і найбільш лояльно налаштована до вас, і для неї створювати свої продукт і на неї орієнтуватися. Свою аудиторію потрібно розуміти, тоді і справи підуть вгору.

Поки ви не знаєте свого читача «в обличчя», не здогадуєтесь про його болі і страхи, радощі, мотиви, цілі і цінності - ви готуєте не той контент, не на ті «кнопки» натискаєте і впевнено «зливаєте» бюджет на просування.

Проаналізуйте тих, хто вам вже залишив відгуки – це будуть кращі сегменти вашої ЦА.

Дуже часто при аналізі ЦА вас змушують обов'язково писати вік, освіту, рівень доходів, сімейний стан потенційного клієнта і т.д. Ви пишете, і це зовсім нічим не допомагає. Найчастіше такий поділ недоречний.

Насамперед для аналізу ЦА потрібно її сегментувати, тобто розділити на групи за якоюсь суттєвою ознакою.

**Якщо ви фотограф,** який спеціалізується на зйомках для Інстаграма, сегментувати можна по виду діяльності ЦА:

- дівчата, який ведуть особистий лайфстайл блог
- мама-блогери
- власники комерційних сторінок, яким потрібні фото в діловому стилі або фото товару на моделях
- експерти, яким потрібні ділові фото

**Якщо у вас фітнес-клуб,** можете розділити ЦА виходячи з її мотивації:

- матуся в декреті, яка хоче скинути вагу до літа

- дівчина, яка хоче перейти на здоровий спосіб життя і займатися в залі постійно
- дівчина, яка шукає собі хлопця, в тому числі в спортзалах
- чоловік, у якого проблеми зі спиною і займатися життєво важливо для здоров'я
- професійні спортсмени для підтримки форми і т.д.

Тут важливо вибрати 2-3 ЦА , які вам приносять найбільше грошей і найменше витрат та клопотів, і на них отрієнтуватися.

## Як це зробити?

### **Новачкам:**

Вивчити клієнтів конкурентів – пройтися по профілях тих, хто коментує конкурентів, залишає позитивні відгуки, де живуть ці люди, де вони чекаються, що вони посять і чим цікавляться.

Проаналізуйте, які послуги і товари і кому ви надавали за шоколадку і безкоштовно.

### **Тим, хто вже працює і має досвід:**

Виписати 10 своїх найкращих клієнтів і проаналізувати:

- звідки вони про вас дізналися,

- де ви із ними познайомилися,
- з якого джерела вони прийшли,
- чим вони займаються,
- інтереси,
- місця відпочинку,
- як часто і які ваші або аналогічні товари та послуги купують.

## ШОК!

### Вам не важливий рівень прибутків своєї ЦА! Як так? А от так!

Уявіть 6-х дівчат, які зароблять +- 15 тис. грн. на місць. Ну, ок, 10 тис. Як вони витрачають ці гроші?

**1-ша** – все на нові наряди, от така ж вона модниця, їсть Бозна-що, а от нове плаття собі має купує щотижня.

**2-га** має маленьку дитину і всі свої гроші витрачає на розвивашки, гуртки та школу раннього розвитку.

**3-тя** має проблеми зі шкірою обличчя і просто живе в косметологічних салонах, вся її з/п йде саме на це.

**4-та** лікує батьків і все, що є кращого на цьому ринку, вона обов'язково їм придбає і запишеться до найкращих лікарів.

**5-та** все відкладає на класну подорож або пляжний відпочинок. І навіть при з/п у 10 тис. грн вона примудряється раз на рік поїхати в недешевий тур.

**6-та** активно худне і просто пропадає в фітнес-центрах та скуповує все, де переконливо пообіцяють зробити її стрункою: від спортивного спорядження до здорового харчування та дієтичних добавок.

Тому припиніть орієнтуватися на те, скільки люди заробляють. А може в них багаті родичі, які їх утримують. А може в них пасивний дохід від комерційної нерухомості або ще чогось?

Вірте в кожного клієнта, якого зустрічаєте. Відпрацьовуйте його на 100%. Виявляйте та створюйте йому потреби у вашому продукті. І виведіть раз і назавжди з голови таргана, що у людей нема грошей, таку дорогу послугу вони не зможуть собі дозволити. “У людей нема грошей” тільки у вашій голові.

**Отже, як ми шукаємо ЦА, яка купить все!**

### **В соцмережах**

Зробити пост-нетворкінг і закликати людей написати про себе:

## Зразок 1

<https://www.instagram.com/p/BxcOTyCowAS/>

## Зразок 2

<https://www.instagram.com/p/B66A8MiAlxi/>

Після чого детально аналізуєте відповіді людей, в таблиці виділяєте групи своєї ЦА і пишете такий пост <https://www.instagram.com/p/BqXaptegz5t/>

І перевіряєте, чи правильно ви визначили групи своєї ЦА.

## Для чого це потрібно?

1. Для чіткого розуміння, які продукти (товари та послуги) вам створювати і кому їх продавати?
2. Для налаштування таргетованої реклами, щоб до вас прийшли саме ті, хто у вас купить.
3. Для тем для постів та ефірів, які будуть актуальні для ваших підписників, щоб вони підписувалися, купували і не відписувалися.
4. Щоб робити повторні продажі і конкуренти не могли перебити ціною на 5 копійок менше.



Питання	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Стать, вік			
Діяльність			
Що хоче отримати людина, яку проблему вирішити, як себе відчути?			
В яких ситуаціях йому потрібно ваш товар / послуга (або в яких ситуаціях він шукає блог вашої тематики)?			
На що він звертає увагу при покупці (підписці), що для нього важливо, що є вирішальним фактором?			
Він сам приймає рішення? Від чийого думки залежить?			

## Домашнє завдання:

1. Написати пост-нетворкінг;
2. Написати пост – для кого я веду свій блог?
3. Чітко заповнити таблицю, де описати 3-4 сегменти своєї кращої ЦА.

**Хочете, щоб я особисто вам допомогла не тільки знайти вашу ЦА, а відповідала на всі ваші запитання щодо продажів та просування?**

Для цього я створила **Закритий Клуб «Продажі в кайф»**, щоб допомогти всім, хто продає свої послуги, товари та ідеї і хоче більше грошей, радості та вільного часу.

Ціна за місяць плідного спілкування зі мною, відповіді на всі запитання + моє навчання протягом 30 днів + 10 моїх кращих тренінгів в подарунок = 690 грн.

### **Як працює Клуб?**

Ви оплачуєте участь на 30 днів, отримуєте доступ до всіх моїх топових відеотренінгів, 3 рази на місяць навчання і мою особисту підтримку. Якщо отримуєте відповіді на всі свої запитання за місяць, можете вийти з Клубу. Захочете залишитися, оплачуєте ще місяць участі.

**Всі деталі тут.**

**Переходьте за посиланням, реєструйтеся**

**<https://club.kalabukha.com.ua/>**

Ви з нами?