

Практикум по целевой аудитории

Утро 4.04

Группа 1. Тонкодубова Ирина

Сегмент аудитории:

| | |
|------------------|---|
| Род деятельности | женщины-предприниматели (малый бизнес), руководители в начале пути |
| Боли | одиночество (отсутствие партнера рядом), отсутствие своего жилья и недостаток финансов, давление общества, отсутствие реализации в качестве жены и матери, равнение на маму ,не умение вести себя в общении с мужчиной, уверенность, самооценка, личные границы, контроль и делегирование |
| Страхи | боязнь открыться,не уверенность в процессе и результат, страх потерять деньги и не получить результат |
| Явные желания | получить официальный статус, секс, финансовая поддержка от партнера, получение внимания и заботы, |

Группа 2. Гуськова Екатерина

Сегмент аудитории: малый и средний бизнес

| | |
|------------------|---|
| Род деятельности | предприниматели в сфере пищевых предприятий (кофейни, кондитерская, производство сухофруктов) |
| Боли | <ol style="list-style-type: none">1. Аудиты пищевые от различных инстанций (роspotребнадзор, пожарная) - не попасть на штрафы2. Баланс в расходе и доходе3. Вопрос в продвижении - как работать в несезон4. Погашение кредитов5. Как масштабировать производство?6. Как вырастить некосячную команду7. Где брать новых клиентов, где брать деньги |
| Страхи | <ol style="list-style-type: none">1. Непонятно, что даст эксперт по этой теме2. Страх слить деньги и не получить должного результата3. Недоверие к предложениям эксперта4. А вдруг так все и останется (как можно воздействовать на команду) |
| Явные желания | <ol style="list-style-type: none">1. Минимизировать свое присутствие на работе (потребность в свободе)2. Увеличить прибыль и сократить расходы3. Масштабировать производство4. Увеличение качества производства, увеличение мощностей5. Команда работала слаженно, без ошибок (высокая мотивация)6. Работать с крупными партнерами и заказчиками |

Группа 3. Гончарова Ирина

Сегмент аудитории: русскоговорящие специалисты, которые недавно переехали в Европу (25-35 лет)

| | |
|-------------------|---|
| Род деятельности | Специалисты с опытом 3-5 лет, недавно переехали в Европу и ищут работу в найме (офис) |
| Боли | непонимание, как искать работу (отсутствие алгоритма действий) непонимание, как продавать себя компаниям на новом рынке синдром самозванца (почему возьмут меня, есть другие классные специалисты) я никому здесь не нужен. мой опыт здесь нельзя применить, будут ко мне плохо относиться из-за моего гражданства, я недостаточно хорошо знаю язык, у меня недостаточно сертификатов, не дадут разрешение на работу |
| Страхи | не получится, не поможет, зря потрачу деньги, не понимаю, какой будет результат, нет никаких гарантий, вдруг пойму, что я плохой специалист (страх в себе разочароваться), страх получить отказы от рынка |
| Явные желания | хочу найти достойную работу, хочу получать удовольствие от работы, найти местных друзей и знакомых (стать частью нового общества) |
| Глубинные желания | безопасность, независимость, самодостаточность, признание |
| Возражения | ты не живешь в Европе, у тебя нет личного опыта трудоустройства в Европе, дорого, нет гарантий, нет времени |

Группа 4. Муравьёва Елена

Сегмент аудитории: Начинающие коучи, работают в найме, хотят монетизировать коучинг (женщины 90%, мужчины 10%)

| | |
|------------------|--|
| Род деятельности | работают в найме, хотят монетизировать коучинг |
| Боли | прошли обучение коучингу, хотят монетизировать свои услуги, уйти из найма и начать свой бизнес в коучинге, сложно совмещать работу и коучинг, а еще семья, мне уже 40 лет, а я еще не определился(лась) чего хочу устал(а) работать на дядю, по 12 часов в сутки страх проявиться, синдром самозванца где брать клиентов? хочу меньше работать |
| Страхи | а вдруг не получится выйти на нужный уровень дохода, страх уйти из найма, не будет денег, не будет клиентов страх начать с нуля, обесценивание предыдущего опыта, заявить о себе, страх продаж, мнение окружающих, страх вернуться в найм страх просесть в доходе, страх начать, страх разочароваться в выборе, сопротивление, найду клиентов, а что я буду с ними делать дальше боюсь, что затянет быт, не смогу выстроить тайм-менеджмент |
| Явные желания | хочу доход не меньше того, что есть в найме хочу иметь постоянных клиентов |

Группа 5. Фамилия Имя: Рамиль Апкаримов (трансформация жизни через карьеру)

Сегмент аудитории: Девушки, 25-32.

| Род деятельности | найм |
|------------------|---|
| Боли | Нет удовлетворенности, страх смены работы\профессии, уйти из найма, уже несколько лет в этом состоянии “не нравится то, чем занимаюсь” непонятно, чем заниматься, чтобы откликалось внутри хочу сама, а не через мужчину мнения окружающих, отношения |
| Страхи | Потерять стабильность Негативный прошлый опыт Обесценивание прошлого опыта нет гарантии, что получится брать ответственность что это будет эмоционально тяжело |
| Явные желания | стабильный доход на деле по душе |

Группа 6. Инна Чихачева

Сегмент аудитории: предприниматели

| | |
|-------------------|---|
| Род деятельности | Малый и средний бизнес |
| Боли | Масштабироваться, делегирование и контроль обязанностей(Я лучше всех), работа в команде. Стресс и выгорание, сезонность бизнеса |
| Страхи | Я лучше всех, никто не сделает лучше меня. Команду нужно жестко контролировать Нельзя уйти в отпуск команда разбежится. |
| Явные желания | развить команду, получение дополнительной прибыли, развить себя, получить новую должность, переехать. масштабирование бизнеса |
| Глубинные желания | признание лидера и бизнеса, баланс в семье/работе. создание продукта меняющего мир. Мало работать - много зарабатывать. Диверсификация бизнеса. |
| Возражения | не знает эксперта, не знает что такое коучинг, а получится ли у меня, а получится ли с тобой? Да я сам могу! |

Группа 7. Потапова Настя (лайф-коуч, женский коучинг для женщин, которые хотят баланса и гармонии) для достигаторов? для лошадок пашущих?

Сегмент аудитории: женщины 25-35

| | |
|-------------------|--|
| Род деятельности | найм, должности среднего звена (менеджер, заведующие чем-то и тп) |
| Боли | <p>не могут совмещать работу и личную жизнь, работа на первом месте, ее очень много, задерживаются на ней, постоянно думают о работе.</p> <p>неумние отдыхать, заботиться о себе.</p> <p>проблемы в отношениях: либо нет отношений, либо нет близости в отношениях и на грани разрыва, постоянные ссоры.</p> <p>проблемы со здоровьем:перманентная усталось и состояние зомби, плохо питаются, не уделяют времени на себя. 5 дней выживают, 2 дня отсыпаются.</p> <p>не понимают, чего хотят. не считают себя красивыми, комплексуют. не умеют отказывать другим людям, пытаются быть для всех хорошими и удобными.</p> <p>не хватает денег постоянно:неумение распределять финансы, копить.</p> |
| Страхи | бояться пробовать новое, сомнения, бояться отказать, потому что будут отвергнутыми, не примут такими, какие они есть. если я не буду много работать, то я не буду быть признанной. |
| Явные желания | выйти замуж, похудеть, начать правильно питаться, найти хобби, найти новых друзей/окружение, работать меньше, больше отдыхать, хотят угодить, понравиться. признание, принять себя, полюбить себя, почувствовать себя красивой |
| Глубинные желания | отстроить личные границы, любовь, признание, реализация, гармония, баланс жизненный, ресурс |
| Возражения | точно ли это (коучинг) поможет. хватит ли времени на работу с коучем. дорого, на себя не могу столько потратить. |

Группа 8. Оксана Вашова

Сегмент аудитории: Расширение бизнеса, увеличение чека в бизнесе (от 10т евро)

| | |
|-------------------|--|
| Род деятельности | Бизнес Коуч, Коуч по продажам |
| Боли | Не могут пробить финансовый потолок. Не интересно, скучно стало. Недостаточно клиентов, где искать. На какие площадки выходить. Как сохранить клиента. |
| Страхи | Поможет ли мне коучинг? Будет ли результат? Появится больше работы. Придется кого то нанимать или убирать с должности. Не понимаю зачем мне коучинг. |
| Явные желания | Большая прибыль, масштабирование. Эффективная команда, система. больше времени на жизнь. Баланс бизнес-жизнь |
| Глубинные желания | Свобода. Безопасность, фин стабильность. Признание. |
| Возражения | Я могу сам. Потрачу много времени и денег, а результат не устроит |

Группа 9. Веселова Анна Финансовый коучинг

Сегмент аудитории: Предприниматели муж. \ жен ??

| | |
|------------------|---|
| Род деятельности | свыше 200 тыс. доход, в офлайн |
| Боли | <ol style="list-style-type: none">1. Как найти команду замотивированных людей2. Где Найти каналы продаж в онлайн3. Как Делегирование4. Подбор помещений5. Нужен маркетолог6. Как сэкономить на рекламе7. Как за меньшее количество денег получить качественное и БЫСТРО8. Как не сравниваю себя с другими,9. Как чувствовать себя увереннее в своих силах, выходя на новый уровень10 Не хватает времени ,чтобы общаться с близкими. Я постоянно на работе. Конфликты с близкими на эту тему. |

Группа 10. Искоростинская Светлана

Сегмент аудитории: бизнес-коучинг, начинающие бизнесмены (стартаперы)

| | |
|-------------------|--|
| Род деятельности | на стадии открытия своего бизнес, старт апа |
| Боли | не хватит знаний и ресурсов, не хватает оборотных средств, высокая конкуренция, работа 24/7, не знаю что хочу (ниша), высокие налоги, долги, |
| Страхи | не получится, выгорю или быстро потеряю интерес, разрушится семья/личная жизнь, не хватит энергии, ответственность перед сотрудниками, ответственность имуществом |
| Явные желания | заработать, свобода, статус, новые возможности |
| Глубинные желания | путешествовать, свободный график, значимость, реализованность, эго, помощь близким |
| Возражения | есть негативный опыт (уже пробовала), сам разберусь, выучу, не верит в коучинг, отсутствие успешного кейса на тему запроса у коуча, дополнительные вложения (вместо вложений в бизнес) |

Группа 11. Ольга Степанова

Эксперты, у которых есть свой бизнес, хотят роста, масштабирования, женская, мужская, 32-36, доход 100 000 - 200 000

| | |
|-------------------|--|
| Род деятельности | эксперты - начинающие предприниматели |
| Боли | устаю, работаю 24/7, но понимаю, что это не совсем эффективно, не могу изменить образ жизни (знакомства, спорт, питание), не вижу точки Б и С, нет глобальной цели (миссии), мало времени уделяю себе, семье, друзьям, потому что его нет, мало ресурса и энергии. нет приоритета, чем конкретно заниматься, хватается за все и сразу, не понимает, что важное и главное, не могу делегировать |
| Страхи | Страх, что если работать меньше, начать делегировать - денег станет меньше. Не смогу внедрить то, что будут давать, не хватит времени или энергии, не будет результата, страх слить деньги на коуча |
| Явные желания | стать успешнее, реализованнее, хотят все успевать (баланс): бизнес, семья, больше денег, кайфовать от жизни, путешествия, реально отдохнуть в отпуске, а не работать на отдыхе |
| Глубинные желания | признания коллегами, клиентами, восхищения, удовлетворенности жизнью, свободы, безопасности (деньги), работать несколько часов в день - зарабатывать больше |
| | |

Группа 12. Катерина Рудоман

Сегмент аудитории: женщины 25-30, без отношений, амбициозные, желающие повысить самооценку, уровень дохода 100-150 т.р.

| | |
|------------------|--|
| Род деятельности | найм специалисты+руководители низшего звена |
| Боли | не знают куда дальше двигаться, кризис четверти жизни, сравнивают себя с успешным успехом, ощущение, что идут не туда, амбиций много, а результатов мало нет отношений, а уже пора сильная и независимая трудоголизм выгорание смещение ролей - жесткий контроль на работе и дома |
| Страхи | поздно что-то менять страх потерять работу страх не устроить личную жизнь и остаться одной Кажется что без меня все развалится на работе (жесткий контроль) |
| Явные желания | быть уверенными в себе понимать куда им двигаться в жизни и расставить приоритеты карьерный рост рост дохода встретить любовь (устроить личную жизнь) |

Пример.

Сегмент аудитории: Начинашки

| | |
|--|--|
| Контент (основывается на болях и явных желания) | Демонстрировать свое обучение, работу с клиентами. Показывать свой путь, с какими сложностями сталкивались и как справлялись. Посты должны быть с примерами из вашего опыта, а не сухие экспертные. Показывать кейсы и отзывы, транслировать метасообщение, что с тобой легко и быстро можно получить результат. |
| Продукт (основывается на болях) | Чек-лист “Как определить свою идеальную ЦА?” Вебинар “Что транслировать в блоге, чтобы подписчик стал клиентом” |
| Упаковка | Сайт должен быть простым и доступным, с основными тезисами о вас и ваших услугах. В шапке профиля отражено то, что болит, можно поставить вашу цель. Цель - уйти из найма до конца года. |
| Лидогенерация | Чаты курсов, мероприятия оффлайн: Инстапроектор/Проявись. Нетворкинг. Мастер-майнды. Сообщества в ТГ, по поиску заказов. |

Группа 1. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 2. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 3. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 4. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 5. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 6. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 7. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 8. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 9. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 10. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 11. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |

Группа 12. Фамилия Имя

Сегмент аудитории:

| | |
|---------------|--|
| Контент | |
| Продукт | |
| Упаковка | |
| Лидогенерация | |