

Оксана Євчун

КОУЧ ВЛАСНИКІВ БІЗНЕСУ ТА
ЕКСПЕРТІВ

ХТО МОЯ
ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ?

- ❖ ЩО ПИСАТИ В ШАПЦІ ПРОФІЛЮ?
- ❖ ЩО ПИСАТИ В ПОСТАХ?
- ❖ ПРО ЩО ЗНІМАТИ REELS?
- ❖ ЯКИЙ КОНТЕНТ МАЄ БУТИ В СТОРИС?
- ❖ ЩО ПИСАТИ В РЕКЛАМНОМУ ТЕКСТІ?

ЦІ ПИТАННЯ ВІДПАДУТЬ АВТОМАТИЧНО, ЯКЩО ВИ БУДЕТЕ ЗНАТИ СВОЮ ЦІЛЬОВУ АУДИТОРІЮ

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ- ЦЕ ПОТЕНЦІЙНЕ КОЛО ЛЮДЕЙ, ЯКИХ
МОЖЕ ЗАЦІКАВИТИ ВАШІ ТОВАР ЧИ ПОСЛУГА.

Хто ці люди?

Щоб зрозуміти, кому потрібен ваш товар чи послуга
поставте собі головні запитання:

- В яких випадках у вас купують?
- Які проблеми чи потреби має людина, яка стає вашим клієнтом?
- Стать? Вік? Місце проживання?
- Сімейний стан? Наявність дітей?
- Сфера діяльності?
- Рівень заробітку?
- Цінності?
- Інтереси, захоплення?
- Які емоції переживає людина, яка купує у вас?

А тепер наступне. Вам потрібно поділити цю аудиторію
на сегменти. Бо, незважаючи на те, що всі вони купують
цей товар чи послугу, причина здійснення покупки може
відрізнатись. Це і потрібно вам вияснити.

НАПРИКЛАД. ПОСЛУГА МАНІКЮРУ.

Так, це все жінки, в конкретному випадку ті, які проживають на певній території, але це можуть бути:

- Ті, які роблять манікюр регулярно щомісяця, і для них це елементарна базова потреба
- Ті, яким цікава ця послуга лише з нагоди свят
- Молоді дівчатка-школярі перед випускним
- Наречені
- Окремо можна виділити тих, хто сприймає манікюр, як час релаксу і готовий інвестувати в це 3 години
- Окремо ті, які не готові інвестувати в цю процедуру більше 1 год

Все це- різні сегменти аудиторії, у яких різні потреби, різні переживання і їм потрібні різні пропозиції та аргументи для здійснення покупки.

ПРОДАЖ ЖІНОЧИХ ДЖИНСІВ.

Тут теж є різні потреби у різних сегментів тієї ж цільової аудиторії:

- Модниці, яким важливо залишатись в тренді і встигнути придбати чергову пару нової моделі
- Ті, в яких є певні особливості фігури і для них важливі максимально точні заміри
- Ті, для яких важливий склад тканин- тягнеться- не тягнеться

- Офісні працівники, яким важливо, щоб джинси гарно дивились і до туфлів з піджаком
- І т.д.

ДЛЯ ПОСЛУГИ ФОТОГРАФА ТАКА Ж СИТУАЦІЯ:

- Фотосесії для блогерів
- Мама-блогери
- Сімейні фотосесії
- Весільні фотосесії
- Зйомка дитячих та інших свят
- Зйомка товарів для комерційних сторінок

У кожному окремому випадку повинні бути свої пропозиції, коли ви пропонуєте свої послуги, адже кожному з них важливе інше!

ТРЕНАЖЕРНИЙ ЗАЛ:

- Чоловіки/жінки, які хочуть скинути зайву вагу
- Чоловіки/жінки, які хочуть мати гарну форму тіла
- Молоді мами, яким важливо повернути свої форми після декрету
- Професійні спортсмени, яким важливо підтримувати свою форму
- Ті, для кого важливо займатись будь-яким спортом заради здоров'я. Вони ж, зазвичай, і загалом про здоровий спосіб життя.

У кожної з цих категорій є свої болі, які потрібно закривати при упаковці блогу, написанні постів, зйомці відео та в переписках.

Важливо проаналізувати, який з цих сегментів приносить вам найбільший дохід та задоволення від співпраці і орієнтувати контент в своєму профілі та в бізнесі загалом саме на них.

Якщо не враховувати таку сегментацію цільової аудиторії та її болі, то вся активність в профілі зводиться до тикання пальцем в небо в надії, що щось та й вистрелить. А коли в такому блозі запускається реклама, то відбувається просто злив бюджету.

Що може полегшити пошук болей вашої ЦА?

Проаналізуйте відгуки своїх покупців. За що саме вони вам вдячні і що їх не задовільнило. Якщо у вас ще немає продаж, то проаналізуйте відгуки у конкурентів чи на Розетці, наприклад. Це і будуть болі вашої аудиторії.

ВАЖЛИВО:

Заголовки постів та reels повинні містити в собі болі вашої ЦА! Так ви збільшуєте шанс того, що текст прочитають, можливо і відреагують коментарем, а отже і піднімуть ваш контент у видачі в інстаграм. А це значить, що у вас зростають шанси бути заміченими новою аудиторією, а отже- новими підписниками та продажами.

Саме на тему болей вашої ЦА мають знімати reels та сторіс, тобто ви говорите мовою проблем свого клієнта і допомагете йому вирішити свої запити.

ОТЖЕ, У ЧОМУ ВАМ ДОПОМАГАЄ ЗНАННЯ СВОЄЇ ЦА?

- ❖ Розуміння, які товари/послуги/продукти вам створювати/продавати і кому?
- ❖ Для створення контенту: сторіс, reels, постів, ефірів, які будуть актуальними для вашої підписників та потенційно нових читачів
- ❖ Для налаштування якісної цільової реклами, щоб до вас прийшли саме ті, яким буде цікаво підписатись на ваш блог і купити ваш продукт
- ❖ Щоб бути сильнішим за конкурентів, які не робили такого аналізу своєї ЦА
- ❖ Щоб ви розуміли, яку цінність донести клієнту, щоб головним критерієм при виборі саме вас на ринку не стояла ціна

Якщо бажаєте, щоб я особисто допомогла вам знайти саме свою ЦА, її сегментувати, розібратись з болями кожного сегменту та спроектувати тематику контенту для вашого блогу- [пишіть в директ](#).

За одну годину консультації ми з вами сформуємо таблицю, де будуть:

- прописані характеристики вашої ЦА
- поділ на сегменти
- болі кожного сегменту
- орієнтовний контент для постів/reels/сторіс
- Ви зекономите багато свого часу в пошуках необхідного контенту, грошей, які зливаєте на нецільову рекламу,

своїєї енергії, яку витрачаєте на очікування нових клієнтів

Тривалість- 60 хв/ формат- онлайн

Лиш для тих, хто придбав цей гайд

СПЕЦ ЦІНА консультації- 1500грн 1000 грн,
актуальна ЛИШЕ 3 ДНІ
після придбання цього гайду. Для запису-
[пишіть в дірект.](#)

ТЕ, ЩО МОЖЕ ДОПОМОГТИ ВАМ ВИРОСТИ В БЛОЗІ:

ГАЙД «СЕКРЕТИ REELS, ЯКІ ПРОДАЮТЬ»

- Чому в когось reels залітають, а у вас ні?
- Як їх знімати?
- Якими вони повинні бути?
- Як зробити так, що reels привели нову аудиторію?
- Які reels сприяють продажам?

РЕЗУЛЬТАТ:

- Ви навчитесь знімати reels, які продають
- У вас зникне вічне запитання «що і як знімати?»
- Ви зрозумієте основи правильної тексту в reels, які приведуть саме ваших клієнтів

- Ви зможете побудувати свою стратегію продажів через запуски reels
- Ви навчитесь відстежувати ефективність своїх відео
- Ви навчитесь продавати більше та нарощувати свій блог завдяки reels

Ціна гайду лише 350 грн

Щоб отримати- [пиши в direct](#) «Гайд «Секрети REELS?»»

ГАЙД «УПАКОВКА ПРОФІЛЮ, ЯКА ПРОДАЄ»

- Головні правила упаковки аккаунту для бізнесу та експертів
- Про що говорить назва?
- Яким повинен бути логотип для різних видів бізнесу?
- Про що шапка? І це точно не про «накладний платіж/обмін/повернення» чи «мене звати Марися»!
- Що має бути в хайлатс, щоб вони продавали?
- Головні принципи візуалу, який продає
- Про що знімати reels та сторіс?
- Що та головне «ЯК» писати в постах?
- Як підготувати аккаунт до запуску реклами, щоб не злити бюджет?

РЕЗУЛЬТАТ:

- Ви зрозумієте, врешті, головні принципи упаковки блогу, в якому новим читачам захочеться залишитись та підписатись
- Зможете підготувати блог так, щоб на нього йшла саме ваша цільова аудиторія, яка купує

- Ваш аккаунт тепер завжди буде, як цукерочка, і готовий приймати нових читачів чи то з рекламою, чи без
- Ви будете з гордістю давати посилання на свій профіль своїм знайомим, а не соромитись признатись, чим займаєтесь!
- Ви почнете розуміти психологію клієнта, що допоможе вам будувати подальші стратегії просування блогу

Ціна гайду лише 350 грн

Щоб отримати- [пиши в direct](#) «Гайд «Упаковка профілю»

ПРО АВТОРА

ОКСАНА ЄВЧУН



- ❖ Коуч власників бізнесу
- ❖ НЛП практик
- ❖ Таргетолог
- ❖ Автор мотиваційного курсу «Квантовий стрибок»
- ❖ Ментор платформи [Women in Business](#)
- ❖ Власник он-лайн [магазину](#) 10 років
- ❖ Власник [студії](#) декору 6 років
- ❖ 30 000+ закритих замовлень в бізнесі

З ЧИМ Я МОЖУ ДОПОМОГТИ:

- стратегічне планування
- вихід на стабільний дохід
- виведення офлайн бізнесу в онлайн
- розвиток акаунту в інстаграм і заробітку на цьому
- збільшення доходу
- масштабування існуючого бізнесу

- оптимізація бізнес процесів
- управління часом
- прокачка впевненості та робота з самооцінкою
- баланс між роботою та «просто жити»
- упаковка експерності в особистий бренд
- мотивація та самоконтроль

Запрошую на БЕЗКОШТОВНУ 20-хвилинну зустріч для розбору вашого запиту. Щоб обрати зручний вам час, напишіть в [direct](#) «Хочу діагностику»

ПІДПИШІТЬСЯ

І ЗРОСТАЙТЕ В ДОХОДІ ЕФЕКТИВНО