

# PRO Копирайтинг

GeniusAcademy  
By GeniusMarketing




# ТЕМА: Аватар клиента: зачем и как?




**Евгения Глизер**  
Стратег по жизни

## АВАТАР КЛИЕНТА

Имя клиента:

<h3>ЦЕЛИ И ЦЕННОСТИ</h3> <p>Чего он хочет:</p> <input type="text"/>  <p>Что для него важно:</p> <input type="text"/>	<p>Возраст: <input type="text"/></p> <p>Пол: <input type="text"/></p> <p>Семейное положение: <input type="text"/></p> <p>Дети: <input type="text"/></p> <p>Место жительства: <input type="text"/></p>	<h3>ТРУДНОСТИ И БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ</h3> <p>Чего он хочет избежать:</p> <input type="text"/>  <p>Чего он боится:</p> <input type="text"/>
<h3>ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ</h3> <p>Книги: <input type="text"/></p> <p>Журналы: <input type="text"/></p> <p>Блоги/Веб-сайты: <input type="text"/></p> <p>События: <input type="text"/></p> <p>Наставники: <input type="text"/></p> <p>Дополнительно: <input type="text"/></p>	 <p>Цитата: <input type="text"/></p> <p>Чем занимается: <input type="text"/></p> <p>Должность: <input type="text"/></p> <p>Доход: <input type="text"/></p> <p>Образование: <input type="text"/></p> <p>Дополнительно: <input type="text"/></p>	<h3>ВОЗРАЖЕНИЯ И РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ПОКУПКИ</h3> <p>Что мешает ему купить:</p> <input type="text"/>  <p>Кто решает, покупать или нет:</p> <input type="text"/>

 **GENIUSMARKETING**  
Сообщество Интернет-Предпринимателей

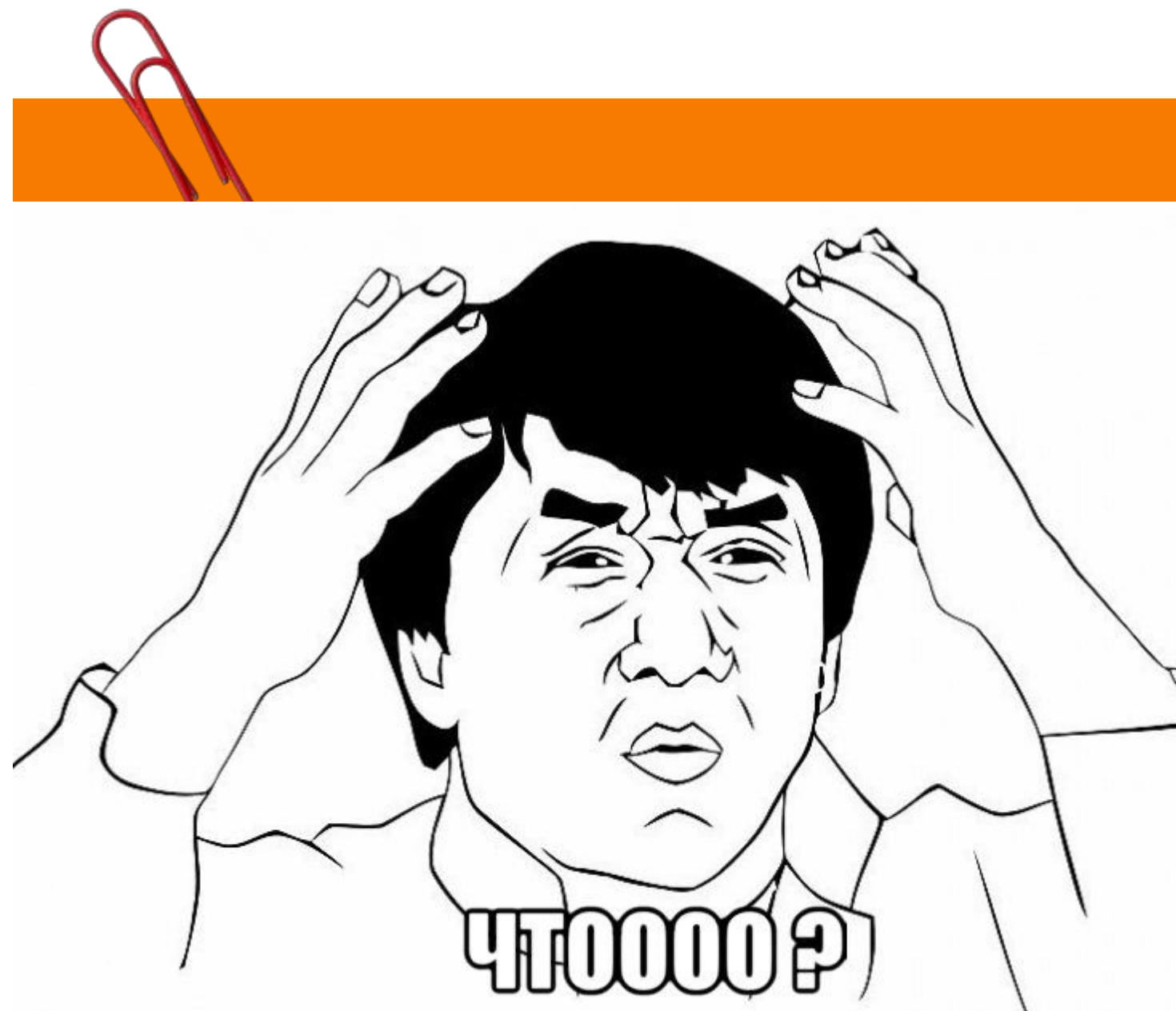


Представим  
покупателя туши...

А машины...



**Внимание! Умное слово !**



# Анагноризм

*В драматическом произведении это момент, когда тайное становится явным и главный герой понимает суть происходящего вокруг.*



люди в місті  
**У мене немає вищої освіти**

The Village Україна спілкується з людьми, які не отримали диплом і не пошкодували про це

МАРІЯ ІВАЩУК, 12 ЛИПНЯ 2017 128928 1 [share]

Розмістіть рекламу в Google.

[Почніть сьогодні](#)

З бонусом 900 грн.\*

Google Ads

Купити рекламу

#СЕНСАЦІЙНИЙПОДАСТ

Це норм – говорити про менопаузу

[social icons]

“Почему он сработал? Потому что это название — ментальный СТА. Человек автоматически начинает продумывать свое отношение к этому факту еще до того, как читать материал. Например, «а у меня есть высшее образование» или «а у меня нету, и я считаю, что зря его не получил». Уже есть эмоциональная реакция и ситуация узнавания.”

Trust in

YOU

# МЫ ОДЕВАЕМ НА АУДИТОРИЮ СТЕРЕОТИПЫ

**85% женщин  
НЕ УЗНАЮТ СЕБЯ  
в рекламе!**

(С) Стефани Бушеми, СМО Salesforce



# Персонализация - выбор вашей аудитории

63%

Очень раздражены  
общими рекламными  
объявлениями

80%

Предпочитают компании  
с персонализированным  
решением + опытом

7%

Боится персонализацию

# **Вы должны помочь ответить пользователю на такие вопросы:**

Как решить проблему?

Надолго хватит?

Чем решить проблему?

Как действует?

Это точно безопасно?

Есть ли побочка?

Что будет потом?

И так далее.....

# Формула написания контента:

**AIDA = Attention + Interest + Desire + Action**

**Attention** – привлекаем внимание читателя

**Interest** – вызываем интерес

**Desire** – заставляем желать товар или услугу

**Action** – призываем к конкретному действию



**Ваши клиенты -  
это не ваша ЦА**

Непрямая аудитория

Внешне без нужды

Потенциальная ЦА

Признаки  
заинтересованности

ЦА

Явная заинтересованность

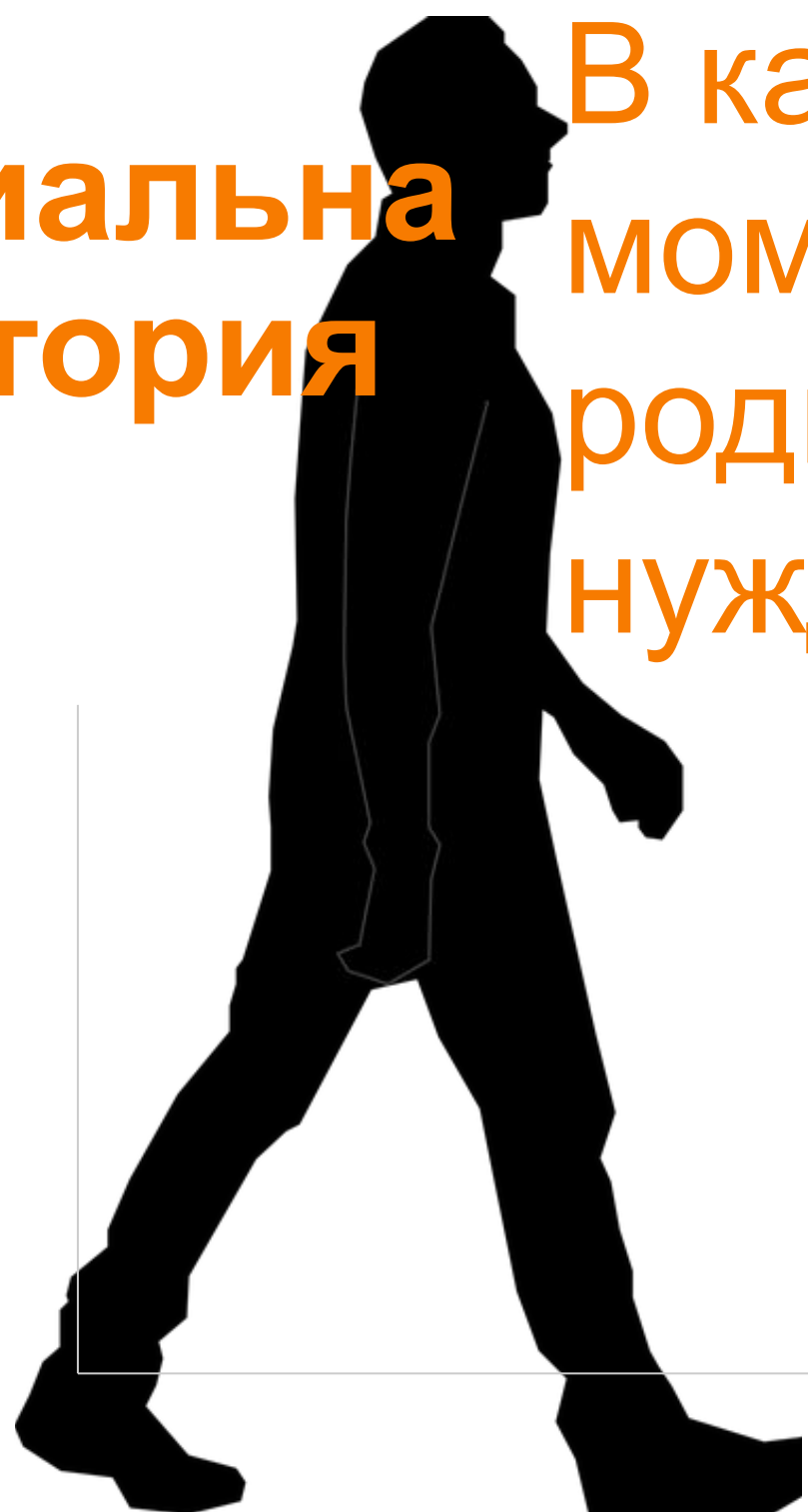


## Непрямая аудитория

Кто они были раньше ?

1. **Что делали наши клиенты до покупки (1/ 3 /5 года назад)?**
2. **Кем были наши клиенты до того, как стали нашей ЦА?**
3. **На что обращали внимание наши клиенты?**

**Потенциально  
я аудитория**

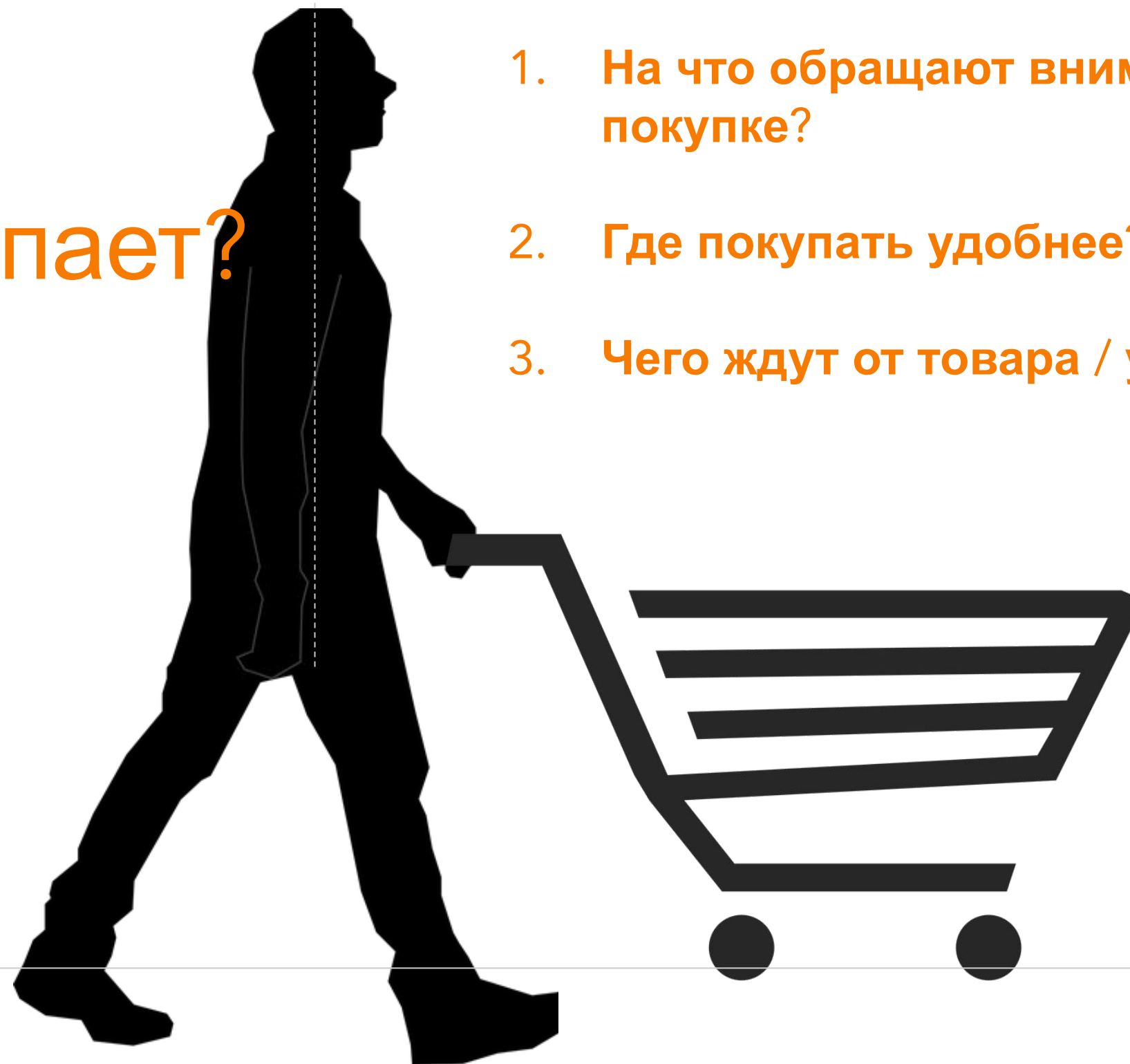


**В какой  
момент  
родилась  
нужда?**

1. **Какие первые "симптомы" нужды у вашей аудитории?**
2. **Как потребитель начинает искать решение проблемы?**
3. **Срочное ли решение надо?**

**Целевая  
аудитория**

**Как покупает?**

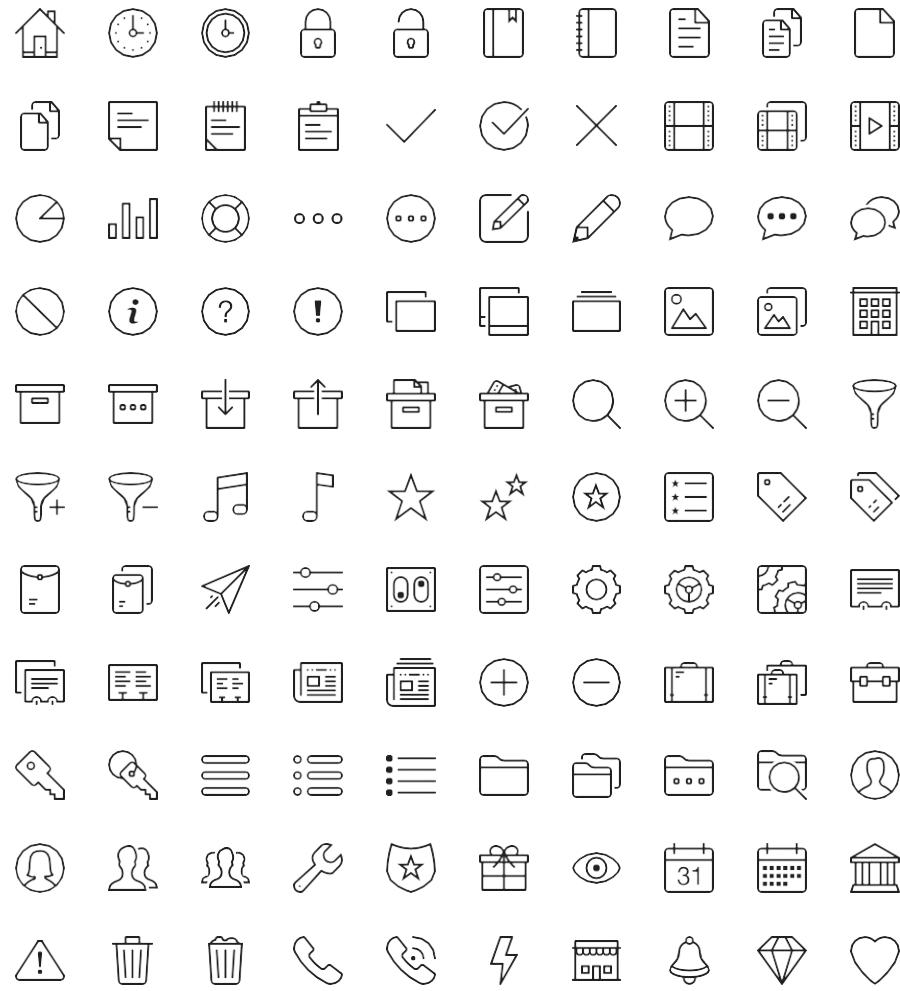


1. На что обращают внимание при покупке?
2. Где покупать удобнее?
3. Чего ждут от товара / услуги?

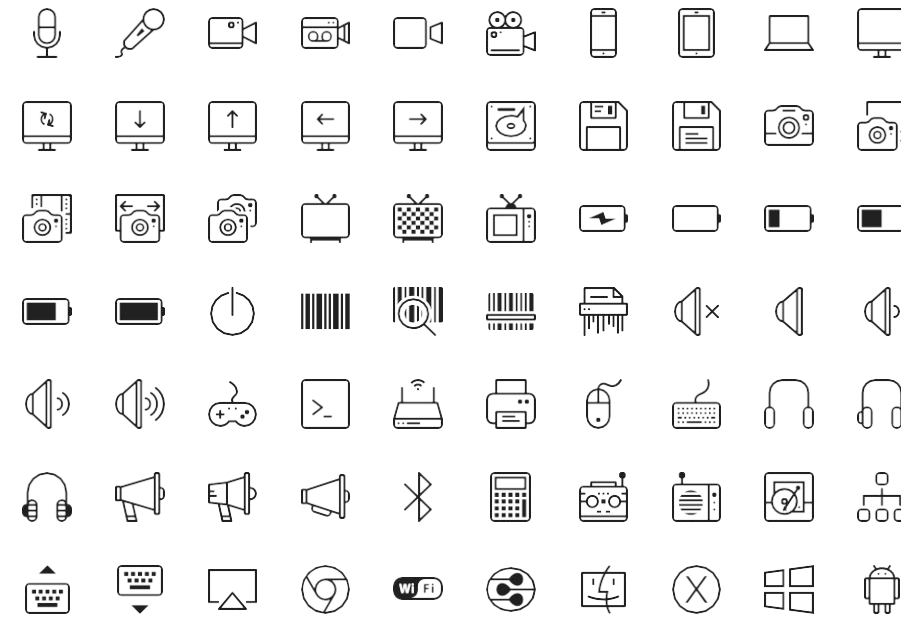


**СПАСИБО.  
ПРИЯТНОГО  
ОБУЧЕНИЯ!**

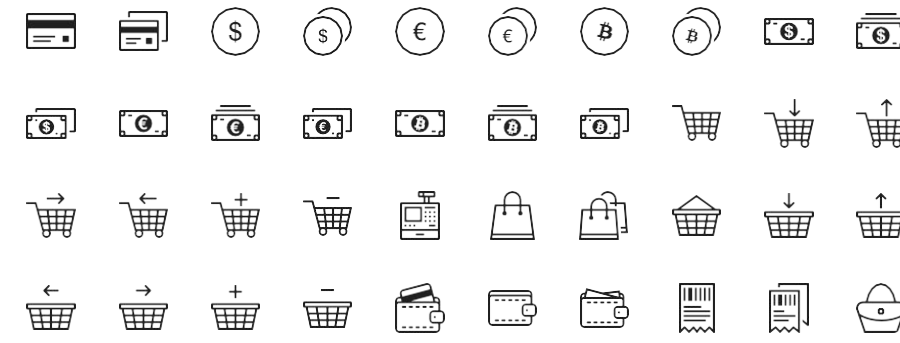
General



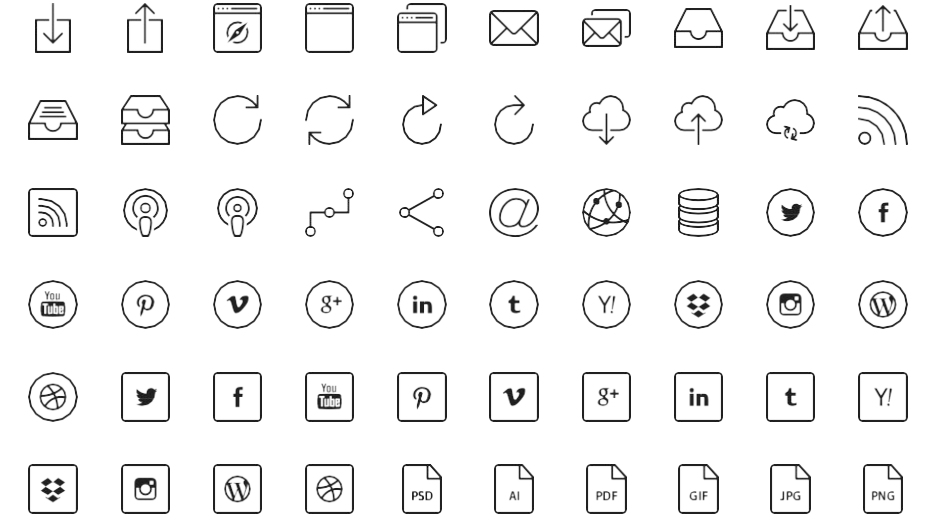
Electronics



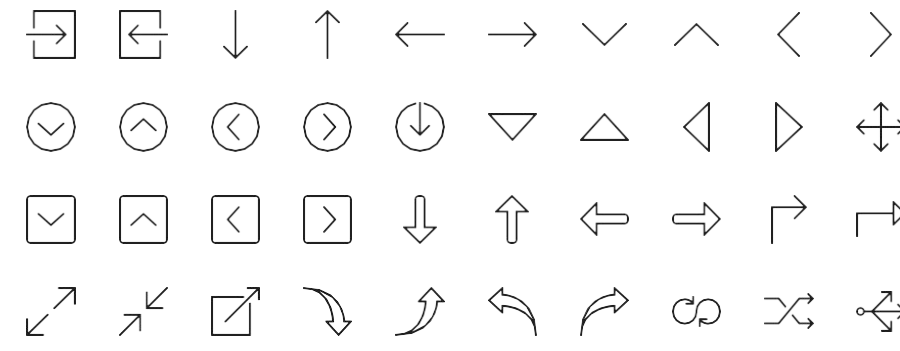
E-Commerce



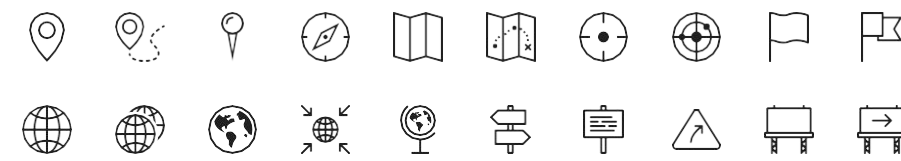
Web



Arrows



Location



Weather

