

Создание сильного торгового предложения
Для Салона красоты
Косметология (инъекционная)

Каких вопросов не должно оставаться после прочтения итоговой майндкарты?

Как?
За счет чего?
Во сколько?
Для чего?

И т.п. - чем больше вопросов закрыто, тем проще будет донести смысл затеи на посадочных страницах ЦА и закрыть уже их возможные вопросы

Карта должна легко читаться любым копирайтером, сайтоделом, таргетологом - это инструмент по которому работать должен каждый спец на проекте

1 раз заполнил - забыл на 2 недели, открыл - прочитал - врубился

Кто мой идеальный клиент?

Описываем реального покупателя, с которым максимально удобно работать. Который при этом платит.

Если нет - то максимально приближаем этого идеального клиента

Если есть размер по полу, или бизнес оцениваем 425 и 625 и т.п. - делаем на ориентиры и описываем карьеру человека по всем майндкартам

По этим характеристикам настраивается таргет и т.п. - если у нас идеальный клиент косметолога 30-40, то и зарплата должна вытекать из этот сегмент - и проводим тест только по нему

При каких обстоятельствах клиенту нужно моё предложение?

Реальные обстоятельства покупки - гипотетические. Без них невозможно

Используется в контенте, прототипах - можно делать истории, запоем в таргет и т.п.

Что хочет клиент?

Разписываем по одному в карту - реальные покупателям и добавляем гипотезы, затем выкладываем самые актуальные 5/3

И в карту формируем оффер - блок "истинных желаний ЦА" на сайте, напомним

ТОП желаний сегмента

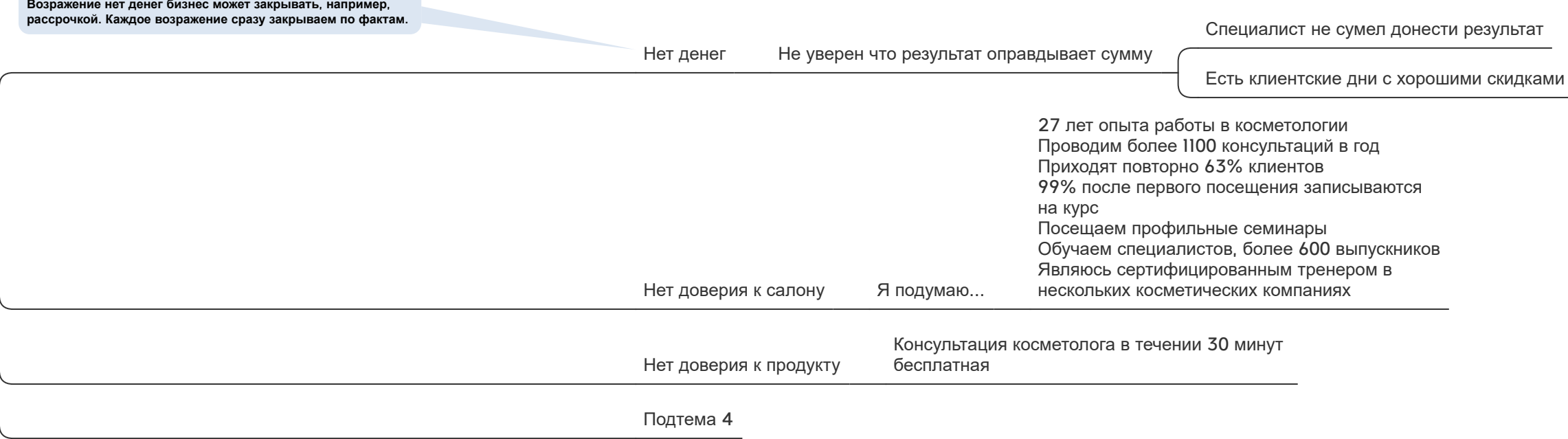
Реальные слова клиентов, что они хотят получить при общении с бизнесом. Исключаем по возможности в оффере, и прототипах - важно общаться языком ЦА

По каким критериям выбирает поставщика услуги?

Формируем буллеты на стартовых страницах и делаем исходя из них офферы

Например "Я выбрал вас потому что у вас дешевле чем у конкурентов" - специально буллеты и офферы надо делать через ассоциации

Что останавливает клиента от покупки?



Чего боится клиент?

Используется в офферах/буллетах, но перерабатывается и подается формулировкой

Ошибки конкурентов

Используется в блоках сайта "отвечаем на другие решения" и т.п. в контент, и прог.

Этапы взаимодействия от и до

Максимально по миру шагам расписываем все бизнес процессы: подборка и т.п. с сайта до пост-обслуживания клиента

Примернее это в блоках контента вам "там вы работаете" и т.п.

Усиление торгового предложения

Усиление ЦИРМ офферы, составлены из них буллеты на сайты и т.п.

Удовольствие / Стресс

