В этом документе вы сами должны ответить на вопросы.

Скопируйте их себе, создайте отдельный файл и ответьте на вопросы в нем.

После пришлите файл с ответами вместе с дз мне в телеграм.

1. Цели покупки вашей услуги?Зачем люди покупают ваш продукт

**Примеры:**

- петь лучше - сделать кавер-проект;

- научиться играть профессионально - и открыть свою студию?

НАПИШИТЕ ВАШИ ВАРИАНТЫ

1. Боли/проблемы вашей аудитории

**Примеры:**

боюсь выступать на сцене;

хочу играть без нот, но не знаю как;

не могу найти преподавателя для ребенка/никто не вызывает доверие

НАПИШИТЕ ВАШИ ВАРИАНТЫ

*Боли нужно не лениться выписывать, так как на основе их мы сможем делать посты, сториз и рекламные макеты, правильно собирать отзывы.*

1. Какую задачу решает услуга? Какое чувство удовлетворяет?

**Пример:**

Система охраны в дома - чувство безопасности;

Ваши услуги что?

Не спешите, вы можете несколько дней взять на обдумывание ответов)

1. С какими возражениями от учеников вы уже сталкивались?

**Примеры:**

Начинать заниматься в 30 лет музыкой уже поздно

Учеба в онлайне не эффективна

**Подумайте и напишите возражения.**

*Можно поискать их в переписках или спросить у ваших подписчиков, что мешает им приступить к занятиям или купить онлайн курс.*

После того, как вы разошлете подписчикам и вашим ученикам анкету с вопросами (она в гугл таблице, приложена к этому уроку) и они заполнят ее, на основании анкеты выпишите сюда сегменты вашей целевой аудитории.

СЕГМЕНТ 1

СЕГМЕНТ 2

СЕГМЕНТ 3

СЕГМЕНТ 4

СЕГМЕНТ 5