

ДЕТАЛЬНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ВАШЕЙ ОСНОВНОЙ АУДИТОРИИ

ПРИМЕР:

<p>01 Определите людей в вашем окружении, которые помогут вам определить ваши точки роста</p>	<p>Например, это может быть ваш руководитель, инвестор, вице-президент и так далее.</p>
<p>02 Создание описания вашей целевой аудитории</p>	<p>Имя: Олег. Возраст: 45 лет. Пол: мужской. Тип занятости: руководитель отдела. Увлечения: серфинг, семейный отдых. Стиль коммуникации: предпочитает директивный стиль коммуникации, всегда предоставляет обратную связь. Не приемлет, когда нарушают сроки выполнения работы. Ценит пунктуальность, завоевывает расположение людей, имеет хорошо выстроенную коммуникацию с вышестоящим руководством и так далее.</p> <p>Чем больше вы напишете информации, тем лучше сможете сформировать мотивацию вашей аудитории и план взаимодействия для достижения собственных целей.</p>
<p>03 Определите мотивацию вашей аудитории</p>	<p>Например, это ваш руководитель. Рабочие цели и задачи – стать вице-президентом компании, вывести регион на более высокий уровень роста, запустить новое направление и так далее. Личные цели – проводить меньше времени на работе и больше времени – с семьей путем эффективного делегирования поставленных задач.</p>

ДЕТАЛЬНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ВАШЕЙ ОСНОВНОЙ АУДИТОРИИ

Пример от Нины Левчук

<p>04 Определите ваши потенциальные возможности</p>	<p>Теперь, когда вы определили личную и профессиональную мотивацию и понимаете особенности вашей целевой аудитории, вы прописываете, как вы можете достичь поставленных задач.</p> <p>Например, у вас есть план по тому, как вывести регион на новый уровень продаж при минимальных затратах с точки зрения ресурсов. Или у вас есть понимание и опыт, как эффективно запустить новое направление, опять же оптимизируя использование рабочих ресурсов, тем самым дав возможность вашему руководителю достичь не только профессиональных целей, но и личных, минимизируя его вовлеченность в процесс и</p>
<p>05 Создайте план действий</p>	<p>Теперь, когда вы понимаете, чем вы можете быть полезны вашему руководителю, который впоследствии поможет вам достичь поставленных вами целей, переходите к детальному плану и отправляйтесь презентовать план вашему руководителю.</p> <p>Определение задачи. Что? Зачем? Как? Дедлайны выполнения. Необходимые ресурсы. План коммуникации. Как будет выглядеть успех?</p>

ДЕТАЛЬНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ВАШЕЙ ОСНОВНОЙ АУДИТОРИИ

Теперь заполните Вашу табличку следуя примеру.

01 Определите людей в вашем окружении, которые помогут вам определить ваши точки роста	
02 Создание описания вашей целевой аудитории	
03 Определите мотивацию вашей аудитории	



ДЕТАЛЬНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ВАШЕЙ ОСНОВНОЙ АУДИТОРИИ

<p>04 Определите ваши потенциальные возможности</p>	
<p>05 Создайте план действий</p>	



