



Анализ целевой аудитории покупателей сувенирных фарфоровых подснежников В MADEMA

Сегмент 1: Студенты, мужчины, 18-21 год

1. Широкое описание целевой аудитории

Молодые мужчины-студенты, которые хотят выразить свою благодарность матерям за поддержку и заботу. Часто ограничены в средствах и времени, они ищут доступные и трогательные подарки. Им важны символичность и эмоциональная ценность, а также простота покупки и доставки.

2. Боли и проблемы ЦА

Проблема: Алексей, 19 лет, студент первого курса, живет в общежитии. Он хочет сделать маме трогательный подарок на день рождения, но ограничен в средствах и времени. В прошлом он покупал дешевые сувениры, которые не производили впечатления.

3. Ожидания и потребности

Ожидания: Алексей ищет уникальный и символичный подарок, который покажет его благодарность и любовь. Он хочет, чтобы подарок был доступным по цене и легко доставлялся прямо домой к маме. Важно, чтобы подарок был качественным и имел эмоциональную ценность, так как он хочет порадовать маму и выразить ей свою любовь.

4. Возможные возражения

- Высокая цена за сувенир.
- Сомнения в качестве и внешнем виде изделия.
- Трудности с доставкой и дополнительными расходами на неё.

Сегмент 2: Мужчины, веселые, беззаботные, строящие карьеру, 22-28 лет

1. Широкое описание целевой аудитории

Мужчины в возрасте 22-28 лет, которые активно строят карьеру и ведут социально активный образ жизни. Они хотят сделать мамам оригинальный и символичный подарок, который подчеркнет их благодарность. У них есть больше финансовых возможностей, но мало времени на выбор подарков.

2. Боли и проблемы ЦА

Проблема: Дмитрий, 25 лет, менеджер среднего звена. Он всегда занят на работе и редко видится с мамой. Хочет подарить что-то особенное на День матери, но сталкивается с проблемой выбора, так как у него мало времени на поиск и нет уверенности в качестве товаров в интернет-магазинах.

3. Ожидания и потребности

Ожидания: Дмитрий ищет оригинальный и стильный подарок, который подчеркнет его благодарность и любовь к маме. Он хочет, чтобы сувенир был качественным, доступным по цене и легко заказывался онлайн с быстрой доставкой. Он ожидает, что подарок вызовет у мамы положительные эмоции и будет выглядеть дорого и красиво.

4. Возможные возражения

- Сомнения в подлинности и качестве изделия.
- Высокая стоимость доставки.
- Неуверенность в своевременной доставке подарка.

Сегмент 3: Мужчины, офисные работники, без отношений, 29-35 лет

1. Широкое описание целевой аудитории

Мужчины в возрасте 29-35 лет, работающие в офисе, без отношений. Они имеют стабильный доход и хотят выразить благодарность мамам за поддержку. Часто им не хватает времени на личную жизнь и они предпочитают заказывать подарки онлайн, ценят символичность и качество.

2. Боли и проблемы ЦА

Проблема: Сергей, 32 года, программист. Он живет один и хочет подарить маме что-то особенное, чтобы показать свою любовь и признательность. В прошлом он сталкивался с проблемой, когда подарки, купленные в интернет-магазинах, были некачественными или не соответствовали ожиданиям.

3. Ожидания и потребности

Ожидания: Сергей хочет найти качественный и трогательный подарок, который будет символом его благодарности. Он ищет сувенир, который легко заказывается онлайн и доставляется вовремя. Сергей хочет быть уверенным, что подарок будет качественным и понравится маме, так как она очень ценит такие жесты.

4. Возможные возражения

- Сомнения в качестве сувенира.
- Высокая стоимость изделия.
- Возможные проблемы с доставкой и сохранностью сувенира.

Сегмент 4: Мужчины, офисные работники или предприниматели, с семьей и детьми, 29-35 лет

1. Широкое описание целевой аудитории

Мужчины в возрасте 29-35 лет, работающие в офисе или ведущие собственный бизнес, имеют семью и детей. Они хотят показать своим матерям признательность за поддержку и заботу, выбирая для этого качественные и символичные подарки. У них стабильный доход и меньше свободного времени.

2. Боли и проблемы ЦА

Проблема: Александр, 34 года, предприниматель с двумя детьми. Он хочет подарить маме что-то особенное, но у него мало времени на поиски и высокие ожидания к качеству подарка. В прошлом он несколько раз сталкивался с проблемой, когда подарки не вызывали ожидаемых эмоций у мамы или имели плохое качество.

3. Ожидания и потребности

Ожидания: Александр ищет высококачественный и значимый подарок, который будет выражать его благодарность и уважение к матери. Он хочет, чтобы сувенир был уникальным, символическим и легко доставлялся. Александр ожидает, что подарок вызовет у мамы положительные эмоции и будет свидетельствовать о его любви и уважении.

4. Возможные возражения

- Высокая стоимость сувенира.
- Сомнения в качестве и долговечности изделия.
- Возможные трудности с доставкой и сохранностью подарка.

ПРИЛОЖЕНИЕ(бонус)

Анализ других сегментов ЦА (мужчины)

Сегмент 5. Пожилые мужчины (46-60 лет)

1. Широкое описание целевой аудитории

Пожилые мужчины, которые ценят традиции и семейные ценности. Они стремятся показать свою благодарность и любовь к матерям через значимые подарки. У них есть опыт в выборе подарков и они хотят подарить что-то, что будет напоминать о тепле и заботе семьи.

2. Боли и проблемы ЦА

Виктор, 55 лет, пенсионер, хочет подарить маме подарок, который будет напоминать ей о их семейных традициях. Он сталкивается с проблемой выбора подходящего сувенира, так как многие современные подарки кажутся ему слишком бездушными и не отражающими семейные ценности. Ранее он покупал сувениры, которые казались подходящими, но они не вызывали нужных эмоций у его мамы.

3. Ожидания и потребности

Виктор хочет, чтобы подарок был не просто красивым, но и имел глубокий смысл и символику, напоминающую о семейных традициях и любви. Он боится, что не сможет найти что-то подходящее и что его мама не оценит подарок по достоинству. В прошлом он пытался покупать сувениры в специализированных магазинах, но часто они не вызывали нужных эмоций и казались просто вещами без души. Ему важно, чтобы подарок был качественным и долговечным, ведь он видит в этом отражение своего уважения и любви.

4. SEO слова

семейные подарки, сувенир для мамы, фарфоровый сувенир, традиционный подарок, значимый подарок, сувенир с благодарностью, подарок для пожилой мамы, уникальные сувениры, символические подарки, фарфор ручной работы, подарок на юбилей, подарок с историей, качественные сувениры, подарок для родителей, эмоциональные подарки, подарки для пожилых, сувениры онлайн, элегантный сувенир, трогательные подарки, памятные сувениры, традиции в подарках, фарфоровые изделия, надежная доставка, душевные подарки, сувенир на праздник, подарок для бабушки, уникальные изделия, подарок на годовщину, символ семейных традиций, подарок от сына.

5. Ценности этой ЦА

Символика и семейные традиции, долговечность и качество изделия, эмоциональная ценность подарка, значимость и уникальность сувенира, отражение любви и уважения.

6. Возможные возражения при покупке товара

- Сомнения в символике и значимости сувенира.
- Опасения насчет долговечности и качества изделия.
- Возможные сложности с выбором и доставкой сувенира.

Сегмент 6. Мужчины с высокими доходами (60+ лет)

1. Широкое описание целевой аудитории

Мужчины старше 60 лет, обладающие высоким доходом, которые хотят выразить свою благодарность и любовь к матерям через значимые и дорогие подарки. Они могут позволить себе эксклюзивные и высококачественные изделия и часто ищут что-то уникальное и символичное.

2. Боли и проблемы ЦА

Александр, 65 лет, успешный бизнесмен, хочет выразить свою благодарность матери, купив что-то действительно уникальное и высокого качества. Он обеспокоен тем, что многие дорогие подарки не имеют нужной эмоциональной ценности или не оправдывают своей высокой цены. В прошлом он сталкивался с проблемами, когда, несмотря на высокую стоимость, сувениры не оправдывали его ожиданий ни по качеству, ни по эмоциональной значимости.

3. Ожидания и потребности

Александр ищет сувенир, который будет отражать его высокий статус и глубокую благодарность матери. Он хочет, чтобы подарок был уникальным и отличался от обычных сувениров. Его основные опасения связаны с качеством и подлинностью изделия, а также с его эмоциональной значимостью. Он ожидает от сувенира не только внешней красоты, но и глубокого символического смысла. В прошлом он покупал дорогие сувениры, но часто разочаровывался в их качестве или в том, что они не вызывали нужных эмоций у его матери. Ему важно, чтобы подарок был доставлен вовремя и в идеальном состоянии, так как он хочет избежать любых разочарований.

4. SEO слова

элитные сувениры, дорогие подарки, фарфоровый сувенир, уникальный подарок для мамы, эксклюзивные сувениры, высококачественные подарки, сувениры с благодарностью, символические подарки, подарок для матери, сувенир ручной работы, дорогие фарфоровые изделия, подарок для пожилой мамы, качественные сувениры, памятные подарки, трогательные сувениры, сувениры высокого качества, подарок для родителей, душевные подарки, символические сувениры, подарок на юбилей, элегантные сувениры, подарки для женщин, уникальные изделия, надежная доставка, сувениры онлайн, подарок на праздник, дорогие подарки онлайн, сувенир на годовщину, эксклюзивные подарки, элитные изделия.

5. Ценности этой ЦА

Высокое качество и эксклюзивность изделия, уникальность и символичность подарка, отражение статуса и уважения, эмоциональная и духовная ценность, надежность и своевременность доставки.

6. Возможные возражения при покупке товара

- Высокая цена может не оправдать ожиданий.
- Сомнения в подлинности и качестве изделия.
- Опасения насчет своевременности и надежности доставки.