|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  | Версія 0.0  Дата  Покажчик місця заповнення для емблеми  План профілювання цільової аудиторії  підзаголовок  Автор: Ваше ім’я  Назва компанії |

# План профілювання цільової аудиторії

Щоб почати роботу над документом просто зараз, виберіть текст будь-якого покажчика місця заповнення (наприклад, цей) і почніть вводити свій текст.

Щоб змінити посаду та назву компанії в нижньому колонтитулі, клацніть нижній колонтитул і введіть нові дані.

Ми створили стилі, які дають можливість змінити оформлення цієї брошури одним клацанням миші. Перегляньте стилі на вкладці "Основне".

## Розробка плану

### Місія та цілі

Опишіть місію та цілі своєї компанії.

### Запитання для споживачів

|  |  |
| --- | --- |
| № | Запитання |
| 1 | Запитання для споживачів №1  Наведіть запитання, які можна використати в профілі вашої цільової аудиторії. |
| 2 | Запитання для споживачів №2 |
| 3 | Запитання для споживачів №3 |
| 4 | Запитання для споживачів №4 |
| 5 | Запитання для споживачів №5 |

### Аудиторія та ринок

|  |  |
| --- | --- |
| № | Аудиторія та ринок |
| 1 | Аудиторія та ринок №1  Визначте, хто входить до вашої цільової аудиторії та вашого ринку. |
| 2 | Аудиторія та ринок №2 |
| 3 | Аудиторія та ринок №3 |
| 4 | Аудиторія та ринок №4 |
| 5 | Аудиторія та ринок №5 |

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ УТОЧНЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ

|  |  |
| --- | --- |
| № | Аудиторія та ринок |
| 1 | Запитання для уточнення цільової аудиторії №1  Наведіть запитання, за допомогою яких можна уточнити приналежність споживачів до вашої цільової аудиторії. |
| 2 | Запитання для уточнення цільової аудиторії №2 |
| 3 | Запитання для уточнення цільової аудиторії №3 |
| 4 | Запитання для уточнення цільової аудиторії №4 |
| 5 | Запитання для уточнення цільової аудиторії №5 |

## Перевірка плану

### Сприйняття споживачами

|  |  |
| --- | --- |
| № | Запитання |
| 1 | Сприйняття споживачами №1  Опишіть, як споживачі сприймають ваш продукт або послугу. |
| 2 | Сприйняття споживачами №2 |
| 3 | Сприйняття споживачами №3 |
| 4 | Сприйняття споживачами №4 |
| 5 | Сприйняття споживачами №5 |

### Кількісні показники

|  |  |
| --- | --- |
| № | Запитання |
| 1 | Кількісні показники №1  Наведіть кількісні показники, за якими ви будете оцінювати ефективність плану. |
| 2 | Кількісні показники №2 |
| 3 | Кількісні показники №3 |
| 4 | Кількісні показники №4 |
| 5 | Кількісні показники №5 |

## Коректування плану

|  |  |
| --- | --- |
| № | Запитання |
| 1 | Коректування плану №1  Наведіть зміни, які потрібно внести до плану, щоб зробити його успішнішим. |
| 2 | Коректування плану №2 |
| 3 | Коректування плану №3 |
| 4 | Коректування плану №4 |
| 5 | Коректування плану №5 |

## Введення плану в дію

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Крок | Дія | Термін виконання | % виконання |
| 1 | Дія | Дата | % |
| 2 | Дія | Дата | % |
| 3 | Дія | Дата | % |
| 4 | Дія | Дата | % |
| 5 | Дія | Дата | % |