

Frizette studio

ЦА, Портрет потребителя, УТП

Целевая аудитория:

Пол: 64% женщины
36% мужчины

Возраст: 25-34
35-44

Интересы: мероприятия
города;
путешествия;
бизнес и семья

Чем владеют:
машины, квартиры,
дома, дачи

Средний класс и
выше



Портрет потребителя:

Оля
35 лет
замужем,
двое детей,
свой бизнес



Цели и ценности:

Все успеть,
комфорт, удобство,
качество

Что для неё важно?

Стабильность,
собственное мнение,
объективная польза и
мгновенный результат

Портрет потребителя:

Точки боли

Чего она хочет избежать?

Бессмысленной траты

денег

Лишних разговоров

Старения

Чего она боится?

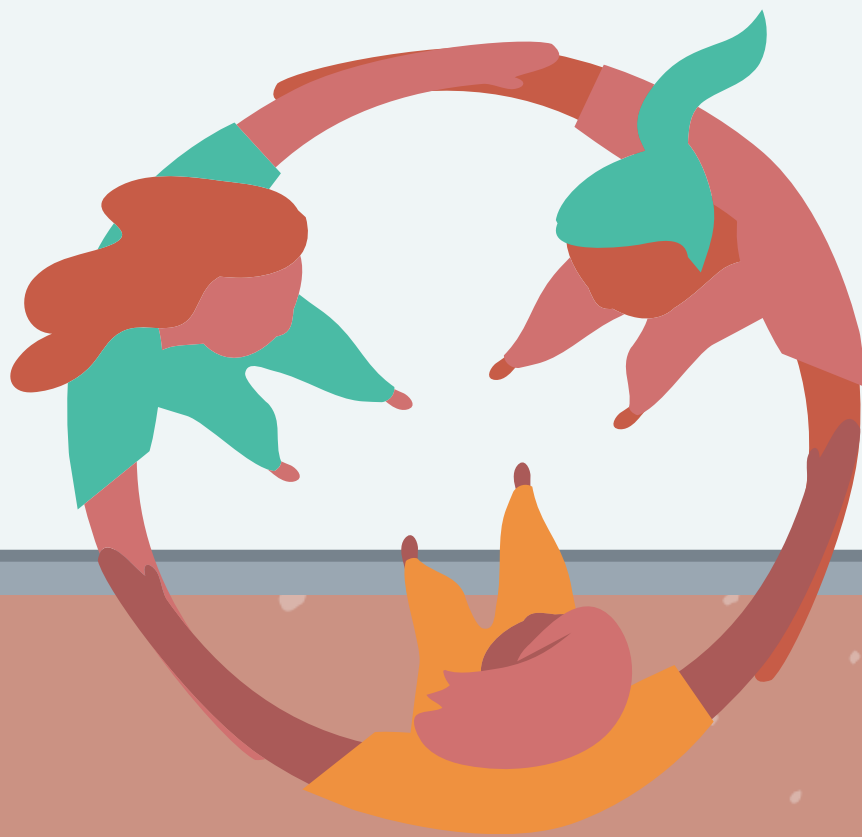
Опоздать по делам

Ошибок (нужно время

и деньги, чтобы из

исправлять)

Выглядеть не успешно



Выводы:

1. Важен результат
2. Время ценнее денег
3. Получение объективной пользы
4. Ставить четкие цели
5. Отзывы (USG)
6. tone of voice - на Вы
7. Семейные услуги
8. Гибкий график
9. Услуги в 4/6 рук
10. Салон нацеленный на здоровье



Уникальное торговое
предложение

Салон-услуга!

**Скорая экстренная помощь
вашей красоте!**

Скидки новым клиентам!

Студия
красоты
Фризетт
ул. Канатная

36

