



Пир-2021

СООБЩЕСТВА: ПЛЕМЕНА ЖИВЫХ

«Психология племени потребления: как социальные сети влияют на выбор клиентов»

Ольга Анташкевич





- * Математическое, экономическое, психологическое образования;
- * Бизнес-тренер, клинический психолог;
- * Вице-президент Ассоциации спикеров СНГ Радислава Гандапаса;
- * Партнёр Института Внутренней Игры Тимоти Голви;
- * Член Профессиональной терапевтической лиги России и т.д.









ВНИМАНИЕ



Пир-2021
СООБЩЕСТВА: ПЛЕМЕНА ЖИВЫХ



**"ЕСЛИ ВЫ НЕ ПЛАТИТЕ ЗА
ТОВАР, ТО ВЫ И ЕСТЬ
ТОВАР" - Тристан Харрис,
бывший специалист по
этике Google**

ТОЧНЫЕ ДАННЫЕ



Пир-2021
СООБЩЕСТВА: ПЛЕМЕНА ЖИВЫХ

Целевая аудитория



Пол, возраст, уровень дохода, статус, семейное положение, профессия и т.д.



Где проводит свободное время ваша потенциальная ЦА



Какие проблемы клиента может закрыть ваш товар?



Какие эмоции вызывает ваш товар ли услуга, с чем ассоциируется?



Причины купить именно ваш продукт, а также причины купить аналогичный товар у конкурентов.



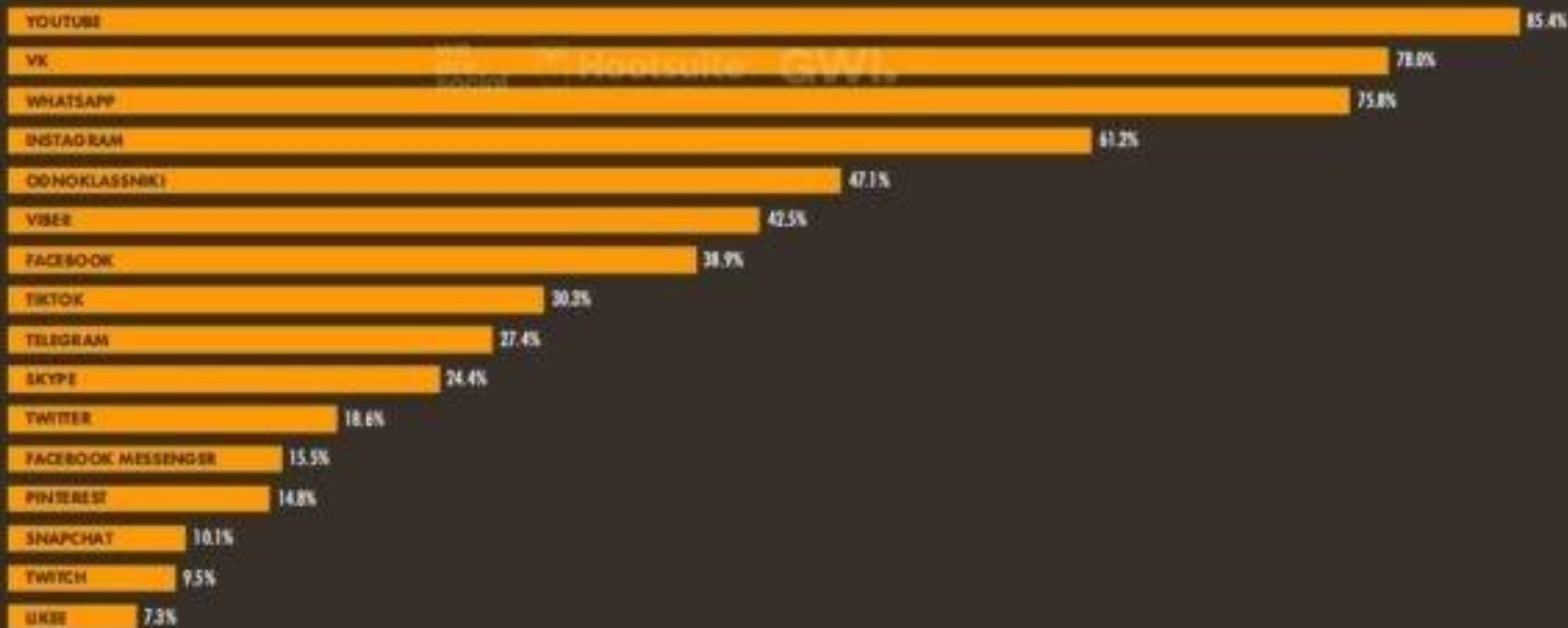
JAN
2021

MOST-USED SOCIAL MEDIA PLATFORMS

PERCENTAGE OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64 THAT HAS USED EACH PLATFORM IN THE PAST MONTH



THE RUSSIAN FEDERATION



SOURCE: GWI (Q1 2021). FIGURES REPRESENT THE FINDINGS OF A BROAD GLOBAL SURVEY OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64. SEE [GLOBALSOCIALINDEX.COM](https://www.globalsocialindex.com) FOR MORE DETAILS.
NOTE: FIGURES ON THIS CHART REPRESENT INTERNET USERS' SELF-REPORTED SOCIAL MEDIA BEHAVIOUR, AND MAY NOT CORRELATE WITH THE FIGURES CITED ELSEWHERE IN THIS REPORT FOR EACH PLATFORM'S ADVERTISING AUDIENCE REACH, OR THE ACTIVE USER FIGURES PUBLISHED BY INDIVIDUAL SOCIAL MEDIA PLATFORMS.

Поиск информации о ЦА

Изучение представителей ЦА

- Онлайн опрос
 - через сообщения в соц. сетях и на форумах
 - с помощью сервиса опросов на сайте
 - google formz + рассылка по e-mail базе
 - пост-опрос в соц.сети + таргет по ЦА
 - сервис Яндекс взгляд
- Прослушка
 - записи телефонных разговоров
 - переписка с клиентами в онлайн-чатах и по e-mail
 - наблюдение за общением клиента в точке продаж
- Пользовательское тестирование сайта

Открытые источники

- Исследования в открытом доступе
 - wordstat.yandex.ru
 - Google trends
 - Половозрастная статистика по поисковым запросам от mail.ru
 - Росстат
- Отзывы и мнения в тематических сообществах
 - социальные сети
 - форумы
 - сайты отзывов
- Кейсы и мнения экспертов по вашей теме
- Зарубежный опыт

Изучить сайт заказчика

- Интервью с представителем бизнеса
 - продавец
 - оператор коллцентра
 - саппорт
- Документация
 - Промо материалы
 - скрипты продаж



ПОЗИТИВНОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ

ТЕХНОЛОГИИ УБЕЖДЕНИЯ



Социальное одобрение;



Упущенная возможность;



Движение/звук;



Навигация;



Резкое прерывание...



Приёмы для повышения вовлеченности



Социальные доказательства;



Авторитетное мнение в постах;



Психология цвета;



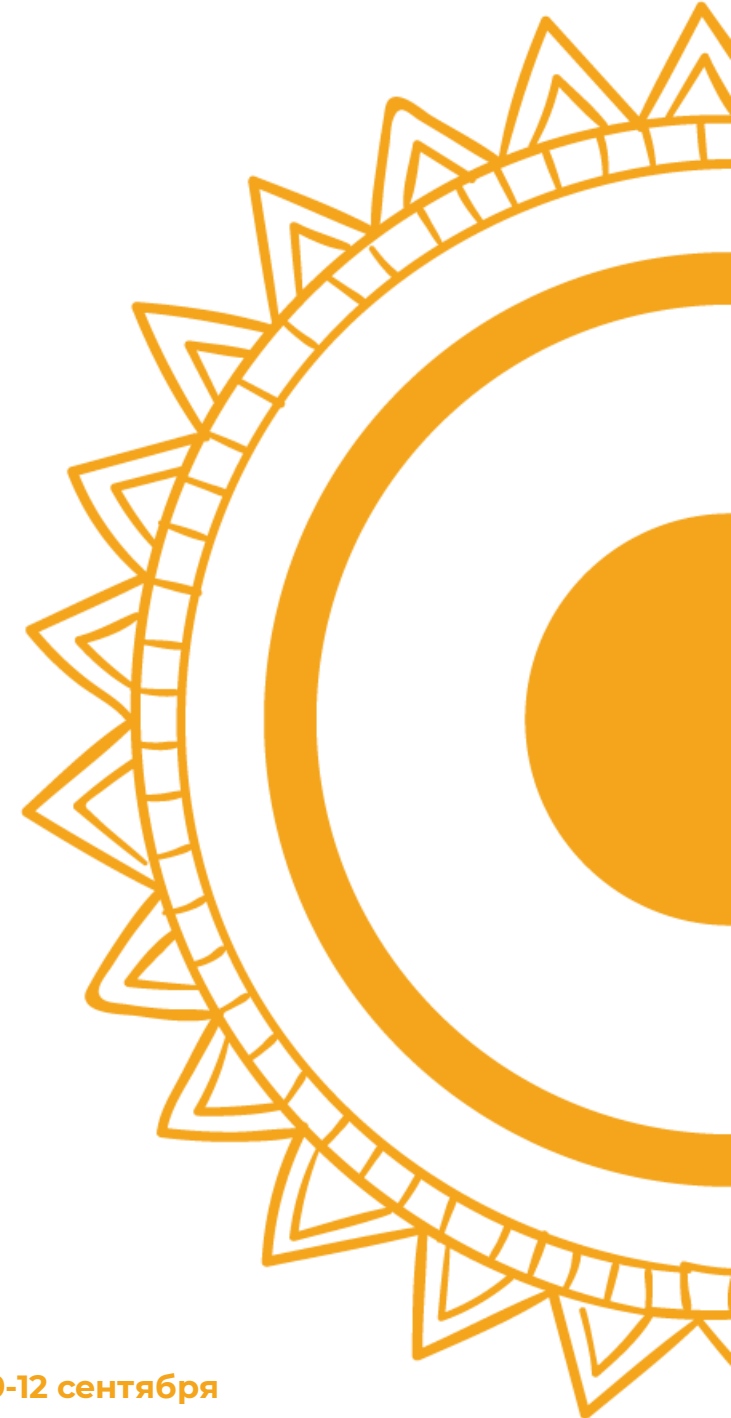
Убедительное содержание;



Страх пропустить важное;



Будьте везде...





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Ольга Анташкевич



+7(916)993 07 76



@olya_antashkevich



olga.antashkevich@gmail.com



@olya.antashkevich



+7(916)993 07 76