Сайт или лендинг проекта: www.zabor-trade.ru

Группы в социальных сетях:

**Что у вас за продукт (товары, услуги)?**

 Металлические ограждения

***География продукта (город, область, регион)***

*Вся Европейская часть РФ*

***Какие товары у вас являются флагманскими (приносят основную прибыль)?***

 3д заборы 2д заборы

## Кто ваши покупатели (целевая аудитория)

***Есть ли сегменты у вашей аудитории? Опишите их, пожалуйста.***

*Пол;*

*Возраст;*

*Уровень дохода;*

*Семейное положение;*

*Образ жизни;*

Это в основном строители монтажники снабженцы! Преимущественно мужской пол от 30 лет! **пример,**

1. Мужчины, 35-45 лет, уровень дохода выше среднего, проживают в загородном доме (коттедже)

2. Женщины, 25-35 лет, замужем, домохозяйка

3. Девушки, 17-25 лет, учатся или работают, уровень дохода низкий,

и т. д. Желательно расписать все сегменты покупательских групп.

***На основе каких факторов принимается решение о покупке?***

*Инсайты (мотиваторы) (цена \ качество \ оригинальность \ известность компании \ etc)*

**Например**, мы известная компания, гарантированное качество,

или

У нас самые низкие цены по городу …

Или

Мы делаем услугу с бесплатной доставкой и т.д.

***Барьеры (Цена \ Способы оплаты \ Недоверие к качеству, \ etc )***

**Например,** наши цены выше средних по городу

или

Мы только начинаем работать, о нас никто не знает

Или

Мы ничем не отличаемся от конкурентов, покупателю трудно выбрать к кому обращаться

***Опишите процесс покупки (через интернет-магазин, в салоне и т. п.)***

**Например,** заказ через форму на сайте, по телефону, по e-mail, через соцсети и т.д.

Через форму на сайте или телефон.

**Какой ценовой сегмент на рынке? *Назовите ваших основных конкурентов.***

*Park3d.ru 3dzabor.pro properimetr.ru profence.ru*

***Почему вы считаете их конкурентами?***

*Давно на рынке думаю большой рекламный бюджет.*

***По каким продуктам они являются вашими конкурентами?***

*Все позиции*

***Что вас отличает от конкурентов? Есть ли у вас УТП (уникальное торговое предложение)?***

*Мы можем предложить ниже хоть и не производители*

***Какое у вас позиционирование на рынке?***

***Как часто покупатели готовы повторно обращаться к вам (и готовы ли)?***

*Монтажники если все устроит могут обращаться на постоянной основе.*

***Есть ли у вашего бизнеса сезонность?***

*Сезонность есть но работа может быть круглый год*

***Назовите высокий сезон***

*лето*

***Назовите низкий сезон***

*зима*