



Лидогенерация, настройка отдела маркетинга, автоматизация  
<https://lp.onlinebots.ru> | [@onlinebots.ru](https://t.me/onlinebots)

# План создания пути клиента

## 1. Составьте портрет вашего клиента

- Кто они,
- Чем живут
- Демографические данные
- чувства, эмоции, приводящие к покупке
- Возникающие вопросы
- Что влияет на принятие решения
- Какую проблему хочет решить

## 2. Опишите этапы взаимодействия, исходя из следующих пунктов

- Появление потребностей (хочет красивое тело)
- Интерес (Найти тренера и фитнес-зал)
- Исследование (какие есть фитнес-залы, цена, условия, бонусы)
- Действие (записаться на пробное занятие)

## 3. Опишите каналы взаимодействия с клиентом

- Поисковые системы
- Соцсети
- Youtube
- Сарафанное радио
- ТВ
- Наружняя реклама
- Онлайн-агрегаторы

## 4. Выпишите основные возражения

- Не уверен, что получится
- А что есть поближе к дому
- А где есть подешевле
- А найду ли я время
- Здесь вежливый менеджер
- Здесь очень уютно
- Здесь отличные печенькии т.д.



Лидогенерация, настройка отдела маркетинга, автоматизация  
<https://lp.onlinebots.ru> | [@onlinebots.ru](https://t.me/onlinebots.ru)

## План создания пути клиента

### 5. Определитесь с точками контакта

- Где сделать рекламу
- Исходя из проблем и пожеланий, что в ней написать
- Какие индивидуальные условия можем предложить
- Куда поставить печенье]
- Какой скрипт выбрать
- Какой канал общения выбрать – мессенджеры, почта и т.д.

Из всех этапов соберите все единую схему (пример в следующем файле) и разработайте этапы на пути к продаже вашего продукта.