



## Пример схемы карты покупателя

	Появление потребности	Интерес	Исследование	Покупка
<b>Цель клиента</b>	Увеличить продажи	Найти подрядчиков, наставника, курс, эксперта	Узнать, что бывает Узнать, что говорят о курсах и экспертах Проанализировать программы Сравнить цены Сравнить загрузку и необходимое время	Купить подходящий курс или заключить договор с
<b>Каналы</b>		Поисковые системы Реклама в соцсетях Советы друзей Статьи в профильных блогах и СМИ Конференции и мероприятия	Сайты компаний и экспертов Соцсети компаний и экспертов Вебинары Друзья	Сайт Расчетный счет Соцсети
<b>Процесс</b>	Устал каждый день искать клиентов и тратить на это все силы. Не может выбрать нормальных подрядчиков. Нет времени разобраться в современных инструментах. Решил, что ему нужно настроить систему продаж после того, как увидел результаты у друга.	Начинает искать курсы, читать статьи в блогах, спрашивать коллег и друзей	Изучает сайт и соцсети консультантов и тренеров, сравнивает условия, результаты, отзывы	Оставляет заявку на сайте, звонит в компанию. Пишет в комментариях или в директ в соцсетях
<b>Что чувствует и думает</b>	Не знаю, с чего начать, как во всем разобраться, как не ошибиться, как не потерять деньги	Очень много курсов, экспертов. Кому я бы смог доверять? Я хотел бы онлайн-обучение. Интересна рассрочка	Отличный сайт, хорошие фото и контент в соцсетях, интересный блог, полезный вебинар, много отзывов, хороший прямой эфир в соцсетях, большая аудитория в соцсетях и активная	Менеджер быстро перезвонил после того, как оставил заявку на сайте. Четко и без воды проконсультировал. О! Пообещал дополнительный бонус.
<b>Барьеры</b>	Никому не доверяет, уже обжигался, могут быть проблемы с деньгами	Очень много программ и курсов, сложно установить критерии правильного выбора	Сомневается, что курс поможет именно ему, именно в его бизнесе	Нет программы курса, которая бы полностью устраивала. Хочет курс с индивидуальным подходом, но нет денег на тарифы с такими условиями
<b>Идеи, как снять барьеры</b>	Четко расписать план действий и результат на каждом этапе, объяснив, за счет каких инструментов он будет достигнут	Раскрыть экспертность с помощью емейл-рассылки, чатбота, контента в соцсетях и блоге. Бесплатно отдать чек-лист с критериями оценки подрядчиков и экспертов.	Показать кейсы из его или смежной сферы бизнеса.	Обсудить возможность повысить тариф после 2 недель обучения