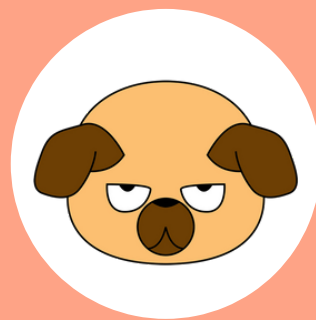




CUSTOMER AVATAR

受眾頭像



如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



當你越了解你的讀者，你就越能創建符合他們需求的內容，並且建立與他們的緊密關係。透過他們的分享來為你增加讀者群，使你的網站獲利。確定你了解你的讀者以及什麼是對他們來說有意義的資訊。

**“無論你要推出新品牌，優惠活動還是內容計劃
第一步都是創建受眾頭像。”**

此練習幾乎會影響你的營銷和銷售流程的各個方面，包括.....

- 內容營銷：你應該創建哪些文章，視頻，播客，Lead Magnets 等來吸引和轉換你的受眾？
- 付費流量：你應該從哪些廣告平台購買流量，以及你應該使用哪些定位選項？
- 產品創建：你的受眾搜索的解決方案是什麼？
- 文案：你應該如何描述電子郵件營銷，廣告和銷售信函中的優惠？
- 電子郵件營銷：哪個受眾應該接收特定的電子郵件營銷活動？

當你清楚了解受眾頭像時，營銷和銷售過程中“觸及”客戶的任何部分都會得到改善。

畢竟，這是一個購買你產品和服務的人。了解該受眾的特徵是所有營銷和銷售流程的第一步。

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



客戶頭像示例：胖小美

假設要銷售一種新型的:跑步健身APP產品

新產品意味著新的理想客戶，要建立新的受眾頭像。

客戶頭像：5個主要組成

你需要調查或與現有客戶進行對話，以準確地紀錄你的受眾頭像。

但如果沒有既有客戶，那可以先做出假設直接開始

不需要等待調查或訪談再來創建你的頭像初稿。

受眾頭像工作表

公司/產品 名稱:減肥跑步APP(付費)

| | | |
|--|---|---|
| 目標 & 價值觀 目標: 胖小美想要: 1.減少體重 2.養成運動習慣 3.變得健康 價值觀: 胖小美認為: 1.太胖會被人嘲笑 2.養成健康健身觀念很重要 | 姓名:胖小美 年齡:25 性別:女 婚姻狀況:未婚 小孩年齡:無 居住地:台北市 | 挑戰 & 痛點 挑戰: 小美遇到的挑戰有: 1.降低她的體脂肪 2.找到適合她的運動方式 3.克制飲食 痛點: 小美心中的痛是: 1.害怕自己忍受不住健身的痛苦 2.害怕自己克制不住想吃的慾望 |
| 信息來源 書籍:每天5分鐘打造好曲線/日日減醃瘦身料理 PTT論壇:FITNESS看板 部落格/網站:ifit瘦瘦身 FB粉絲團/社團:戒吉思汗/健身計畫/ifit瘦瘦身 Youtuber:我是一休/營養健身葛格Peeta 其他: | 照片黏貼處 座右銘:瘦下來才能狂吃 職業:行政助理 職稱:助理 年薪:36萬 教育程度:大學畢業 其他: | 反對意見 & 角色 可能出現的反對意見: 1.這個付費的APP我下載後，這個價格是合理的嗎?或者是我可以負擔的嗎? 2.根據這個APP上的計畫，我要多久才能瘦下來? 購買過程中的角色: 小美可以自行決定是否購買，不需要朋友或父母的同意，小美不擔心價格的問題，因為我們有給他明確的計劃表，這在他的預算內，並且有不滿意無條件退費的保證 |

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



記下與你提供的產品和服務相關的目標和價值觀。
你將使用此信息來規劃:產品創造/文案/內容營銷/電子郵件營銷

目標和價值觀

例如，我們知道小美有興趣“養成運動習慣”。
因此，我們可以起草一封電子郵件給這個頭像，宣傳我們的內容營銷主題：
需要養成運動習慣？
這應該會引起小美的注意。

目標 & 價值觀

目標:

胖小美想要:

- 1.減少體重
- 2.養成運動習慣
- 3.變得健康

價值觀:

胖小美認為:

- 1.太胖會被人嘲笑
- 2.養成健康健身觀念很重要

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



信息來源對於確定客戶頭像的“位置”至關重要。
你將通過列出他們獲取信息來源的位置
來確定廣告的最佳位置以及你用於訪問頭像的定位。

信息來源

找到利基書籍，雜誌，博客，論壇，Youtuber等等，你的理想客戶會被吸引到的地方。
從Facebook這樣的廣告平台購買流量時，你通常可以通過關注這些利基市場的興趣
精準定位你的受眾 - 同時排除不太理想的潛在客戶。

信息來源

書籍: 每天5分鐘打造好曲線/日日減醣瘦身料理

PTT論壇: FITNESS看板

部落格/網站: ifit愛瘦身

FB粉絲團/社團: 成吉思汗/健身計畫/ifit愛瘦身

Youtuber: 我是一休/營養健身葛格Peeta

其他:

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



人口統計信息將為你的受眾頭像帶來活生生的感覺。
讓你的表達更能貼切口語化。

人口統計信息

在Facebook等廣告平台中選擇定位選項時，人口統計數據是“客戶頭像”中另一個有用的部分。而且，在編寫內容，電子郵件或銷售文案時，填寫年齡，性別和位置等人口統計信息，會提醒你在文章的另一端有真實的人。你的用詞就會比較通俗和口語化。

| | |
|----------|--------------|
| 姓名: 胖小美 | 座右銘: 瘦下來才能狂吃 |
| 年齡: 25 | 職業: 行政助理 |
| 性別: 女 | 職稱: 助理 |
| 婚姻狀況: 未婚 | 年薪: 36萬 |
| 小孩年齡: 無 | 教育程度: 大學畢業 |
| 居住地: 台北市 | |

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



挑戰和痛點將推動新產品/服務開發
以及用於催促理想客戶購買的文案和廣告創意。

挑戰和痛點

當向小美銷售APP時，你會很好地為她的挑戰和痛點建立解決方案，並寫在營銷信息中。

例如：

您是否因為擔心自己忍受不住健身的痛苦而一再放棄呢？通過APP的健身課程來幫助你養成健身的習慣。

這樣的文案將獲得小美的認可，因為它解決她的一個痛點。

挑戰 & 痛點

挑戰:

小美遇到的挑戰有:

- 1.降低她的體脂肪
- 2.找到適合她的運動方式
- 3.克制飲食

痛點:

小美心中的痛是:

- 1.害怕自己忍受不住健身的痛苦
- 2.害怕自己克制不住想吃的慾望

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



為什麼你的客戶頭像會選擇不購買你的產品或服務？
這些被稱為“異議”，必須在你的營銷中解決。

購買過程中的異議和角色

例如，如果你知道小美關注她根據APP計畫瘦下來，需要的時間，你可能會發送一封電子郵件，其主題是.....

跑步健身計畫（30日內）

你還必須確定你的頭像在購買過程中的角色。他是主要決策者嗎？他是決策影響者嗎？了解理想客戶的決策過程對於營銷和銷售活動的成功至關重要。

反對意見 & 角色

可能出現的反對意見:

1. 這個付費的APP我下載後，這個價格是合理的嗎？或者是我可以負擔的嗎？
2. 根據這個APP上的計畫，我要多久才能瘦下來？

購買過程中的角色:

小美可以自行決定是否購買，不需要朋友或父母的同意。小美不擔心價格的問題，因為我們有給他明確的計畫表，這在他的預算內，並且有不滿意無條件退費的保證

如何為你的網站創建一個受眾頭像

CUSTOMER AVATAR



要創建你的第一個客戶頭像，你需要花一些時間思考你的受眾類型，你可以試圖聯繫已經在閱讀你部落格的粉絲或是憑空想像。但注意，一次只專注於一個頭像。

現在讓你的受眾具體化。給他一個名字。創建他的照片。他想要你以什麼管道，用什麼方式，來傳達他最容易理解的資訊呢？雖然這樣有點怪，不過現在就開始，對著這張圖片說話吧！問問他到底想要知道什麼？

點擊下方圖片下載，來完成你專屬的客戶頭像吧！

受眾頭像工作表

公司/產品名稱:

| 目標 & 價值觀 |
|----------|
| 目標: |
| 價值觀: |

| |
|-------|
| 姓名: |
| 年齡: |
| 性別: |
| 婚姻狀況: |
| 小孩年齡: |
| 居住地: |

| 挑戰 & 痛點 |
|---------|
| 挑戰: |
| 痛點: |



| 信息來源 |
|-----------|
| 書籍: |
| PTT論壇: |
| 部落格/網站: |
| FB粉絲團/社團: |
| Youtuber: |
| 其他: |

| |
|-------|
| 座右銘: |
| 職業: |
| 職稱: |
| 年薪: |
| 教育程度: |
| 其他: |

| 反對意見 & 角色 |
|------------|
| 可能出現的反對意見: |
| 購買過程中的角色: |

p.s. Chrome 瀏覽器沒法填中文，需使用 IE 瀏覽器