

**Портрет Потенциального клиента для компании ...
г. Москва**



Критерии портрета	Комментарии маркетолога
Физическое лицо	Маркетинг b2c
Люди проживают в Любом регионе России.	
География проблем: Купили квартиру в Москве, МО, Санкт-Петербурге и ЛО.	Юристы компании работают в командировках
Доход клиента: 200 – 500 т.р.	Соответствует нашему гонорару
	Заработал на квартиру, достаточно образован, самодостаточен
Статус на сегодня: дольщик	Разработана таблица где тусуются дольщики
Пол: не имеет значения	
Возраст: 25 – 55 лет	
Какие у него проблемы? Купил квартиру, сдачу дома просрочили	
Какое идеальное решение этих проблем? Взыскать неустойку с застройщика в максимальном объеме. Лучше с оплатой по факту.	По опросу потенциальных клиентов, звонящих в компанию. - Необходимо разработать схему взыскания с максимальной выгодой для клиента. Усовершенствование продукта.
Где проводит время ваш клиент? Форумы, интернет-площадки дольщиков, группы дольщиков онлайн.	Знает где искать потенциальных клиентов
Чего боится? Что юрист взыщет мало, или не взыщет вовсе	- необходимы доп. гарантии - рассрочка или оплата по факту, чтобы снять страхи - необходимы отзывы