

	[Сегмент 1]	[Сегмент 2]	[Сегмент 3]
Пол			
Возраст			
Семейное положение			
Дети			
Место проживания			
Род занятий			
Доход и Соц.статус			
Места обитания			
Самая большая неудовлетворенность в жизни этого потенциального клиента			
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят всё так, как есть?			
Шаги, которые он принимает, чтобы устранить неудовлетворенность			
Какие у них могут возникнуть преграды на пути решения своей проблемы?			

Кто принимает решение о покупке?			
Нужны ли согласования о покупке?			
Факторы принятия решения о покупке?			
Что для него ценно и важно?			
Боли			
Страхи			
Что его раздражает, сердит? Чем он может быть недоволен?			
Что он думает о цене на ваш продукт?			
Готов ли он купить?			
Что ему нравится и не нравится в ваших конкурентах?			
Источники информации			
Общая манера поведения при покупке			
Логика			
Приоритет выбора			