

# ВСИЧКИ аватари

|            | години | характерно                   |
|------------|--------|------------------------------|
| Ива 1      | 30- 50 | прегаря, затрупана, отдадена |
| Ива 2      | 30-50  | иска да постигне мечтите си  |
| Ева- майка | 30-45  | преуморена майка             |
| Лора- лукс | 40-55  | успешна жена със стандарт    |

## Клиентски аватар: Ива\_ 1 – талантива, но прегаряща създателка

---

### Основна идентичност:

Ива е жена на възраст между 30 и 50 години. Тя е умна, талантива и амбициозна. Води собствен бизнес – творчески, консултантски или базиран на услуги – в който вярва дълбоко, но често е изтощена от хаоса, в който живее.

---

### Поведението ѝ:

- Има прилив на ентузиазъм и вдъхновение, когато стартира нов продукт, но се обезкуражава бързо, ако не види бързи резултати.
- Обича да импровизира и „се доверява на усещането си“, но няма стабилна система, по която да стъпва.
- Често сменя посоката, продуктите или идеите си, защото вярва, че решението е в новото, а не в подобряването на съществуващото.

- Работи на приливи и отливи – или е изцяло потопена в работа, или напълно оттеглена.
  - Взема решения под напрежение, често в последния момент, водена от страх, че закъснява.
- 

#### **Мисловни модели:**

- "Аз не съм човек, който планира."
  - "Ако не се получава, значи не е за мен."
  - "Другите могат, защото имат нещо, което аз нямам."
  - "За да имам резултати, трябва да работя още повече."
  - "Ще направя нещо ново, това явно не работи."
- 

#### **Тревоги:**

- Дълбок страх от повторен провал, особено след поредица неуспешни стартирания.
  - Гняв към себе си, облечен в самокритика и съмнение в собствената стойност.
  - Чувство за вина, че не е като „другите“ в социалните мрежи, които изглежда се справят с лекота.
- 

#### **Нужди:**

- Ясна система, която ѝ дава структура и фокус, но без да я лишава от гъвкавост.
  - Среда и процес, в които може да тества и адаптира, без да се чувства неуспешна.
  - Връзка с ментор, който ѝ дава не само знание, но и сигурност, че върви в правилна посока.
  - Усещане за напредък, дори когато не всичко върви гладко.
- 

#### **Какво я прегаря:**

- Не липсата на работа, а липсата на резултат.

- Нереалистични цели и очаквания.
  - Вътрешен натиск да бъде перфектна и успешна сега, веднага.
  - Страхът, че никога няма да се справи.
- 

#### **Кое я движи напред:**

- Грижата за клиентите и желанието да бъде полезна.
  - Страстта към това, което прави.
  - Нуждата да докаже (най-вече на себе си), че може.
  - Желанието да създаде бизнес, който ѝ дава свобода и радост.
- 

#### **Какво ѝ помага:**

- Системи и стратегии, които ѝ пестят време и мислене.
  - Конкретни рамки за действия – какво, кога, как и защо.
  - Примери от други, които са минали по същия път.
  - Пространство, в което да бъде разбрана, без да се чувства неуспешна.
- 

**Тя има нужда не просто от насоки. Тя има нужда от доверие в себе си – подхранено от реална структура, ясни стъпки и дълбоко разбиране за това какво означава устойчив бизнес.**

## **Клиентски аватар Ива\_2 – версия с постигнат бизнес успех**

**Профил:** Ива е жена на възраст между 30 и 50 години. Ива вече има изграден продукт, стабилна идентичност и постоянен поток клиенти. Преминала е през фази на колебание, провали и растеж. Сега е в точката, в която усеща, че бизнесът ѝ може повече – но не знае как. Тя е уважавана в своята среда, има добри отзиви, препоръки и дори чакащи клиенти. Но маркетингът ѝ е реактивен, системите ѝ са несигурни, а социалните мрежи ѝ изглеждат изтощителни и непредсказуеми. Делегирала е маркетинга си - на

хора които да го управляват и е била силно разочарована. Похарчила е много пари за реклама създадена от агенции и скъпи експерти- отново е била разочарована. Вдъхновява се от красиви профили, които умело показват бизнеса си. Иска да направи своя профил огледало на прекрасния си бизнес. Тя вярва, че без да е онлайн бизнесът и не може да развие пълния си потенциал.

#### **Какво я отличава:**

- Постигнала е видим успех, но усеща, че няма контрол върху процесите. Усеща че маркетингът и е слабо звено.
- Работи с добри клиенти, но иска по-високо качество на комуникацията и по-дълга лоялност.
- Има последователи, но не ги превръща лесно в купувачи. На практика няма клиенти от социалните мрежи. А вижда огромяния им потенциал.
- Успява *въпреки липсата на маркетинг стратегия*, не благодарение на нея.

#### **Нови вярвания / нови въпроси:**

- „Не искам да управлявам своите онлайн активности
- Ескам бизнесът ми да е представен достойно и красиво онлайн.“
- „Това ще даде нови възможности и ще ми носи удоволствие- красивият ми бизнес ще е по- видим.“
- „Знам, че това, което правя, работи. Искам по- широка популярност. но достойна за високите ми стандарти. ?“
- „Ако не си изградя система, няма да мога да го постигна. Не искам вече да делегирам- време е да дам на онлайн маркетинга приоритет. Аз ще се заема, ще изградя и после по- умело ще контролирам “

#### **Какво иска от теб:**

- Да ѝ покажеш, че не е нужно да променя себе си – само да подреди бизнеса си.
- Да ѝ дадеш структура, която да следва и да ѝ помага да мисли по-бързо и по-ясно.

- Да не ѝ продаваш „още един курс“, а решение за реално по-добро качество на работа и живот.
- Да ѝ помогнеш да използва дигиталните канали така, че да служат на нейния стил.
- иска стратегии, но и детайли в процеса по изграждане.

#### **Нейни мисли:**

„Имам добри резултати, но съм на ръба на капацитета си - много съм заета. Не може ли Мария да не ме занимава с психологията на клиента, а да работим повече в Инстаграм“ „Не искам да се разрасна, искам да стабилизирам представянето си онлайн.“ Аз имам успешен бизнес и не се налага да ме учат да продават- искам да знам САМО как да съм атрактивна онлайн. „Имам нужда от ясен ритъм и ясни канали, които да не изискват целия ми фокус.“ „Готова съм да платя повече, стига това да ми донесе красив резултат.“ Не трябва да мисля за порфолио- аз си имам. Ето - най големите които следвам просто качват снимки и говорят лаконично за лукс, качество и недостижим стандарт. И аз искам така. Но защо като направя същото не ми се получава.

#### **Поведение:**

- Следи с интерес, но не реагира веднага. Исква да знае, че ще получи конкретни резултати.
- Не се нуждае от вдъхновение – нуждае се от структура.
- Не се страхува да инвестира, но мрази да губи време. Бързо решава, че част от стратегията вече я "знае" или не е валидна за нея.
- Отказва да приеме, че сме успешни онлайн ако стигнем до емоциите, нуждите, мечтите на клиентите. Че само тогава виждаме резултат.

- Отказва да се фокусира върху психологическите механизми за въздействие. Счита че снимките са по-важни от думите. Ползва клишена-недостижим стандарт, изумително качество, световно ниво ипр.

#### **Реакция към съдържание:**

- Резонира със спокойствие, увереност, яснота. Задрасква важни детайли от обучението, защото вярва, че ги знае, което не е така.
- Исква да види примери на хора като нея – утвърдени, но претоварени.
- Не иска да се чувства ученичка. Исква да бъде третирана като партньор в растежа.

Ива 2 е готова за следващото ниво. Не търси нова посока – търси начин да направи това, което вече има, по-леко, по-ясно и по-стабилно.

#### **Ева\_майка**

---

#### **Основна роля:**

Жена на 30–45 г., с дете/деца в училищна възраст. Комбинира грижите за семейството с професионално натоварване – често в креативна или консултантска роля. Не иска да жертва нито децата, нито мечтите си. Исква гъвкавост, свобода, спокойствие и устойчив доход.

#### **Болки и затруднения:**

- Претоварване от постоянната смяна на роли: майка – домакиня – бизнес жена-взискателни клиенти
- Вечна вина: ако работи – пренебрегва децата; ако е с децата – пренебрегва работата.
- Чувство, че винаги изостава или не е достатъчна.

- Тревожност за пари, бъдеще, стабилност. Иска да е достоен партньор, но често се чувства провалена в този си план. Страхува се, че е зависима. Упреква себе си.
- Липса на време и тишина за стратегическо мислене. Особено в критичните периоди- ваканции, грипни епидемии.

### **Желания и стремежи:**

- Да печели добре, без да се разкъсва.
- Да развие личен бранд или практика, която се вписва в семейния й ритъм.
- Да бъде пример за децата си – силна, спокойна, вдъхновена.
- Да има ясна система, която да работи за нея, а не тя за нея.
- Да е видима онлайн. да постигне онази устойчивост и постоянство за която всички говорят.

### **Какво си повтаря (мисловни модели):**

- „Не мога да си позволя да се проваля.“
- „Времето ми е злато.“
- трябва да тичам за децата
- „Трябва да измисля нещо устойчиво.“
- „Майчинството не е причина да се откажа от мечтите си.“
- искам децата ми да се гордеят с мен
- Искам да съм личност не само майка - имам нужда от книга, подкаст, процедура за красота, супер вкусно смути, вдъхновение. от време за да помисля.
- искам да виждам как растат децата ми. важно ми е да не пропускам това
- аз съм млада. важно е да се грижа и за себе си не само за другите
- искам да се подържам, да съм във форма

### **Какво я вдъхновява да купи:**

- Истории на жени като нея, които са успели без да прегорят.
- продукти които пазят природата, пестят време, добри са за децата, носят и спокойствие и лична грижа
- Системи, които ѝ спестяват време и усилие.
- Стратегия, която уважава и живота, и бизнеса.
- Съдържание, което показва, че може да има и мекота, и сила. и вдъхновение
- съдържание което и дава бързи и ефективни решения
- съдържание за децата, полезно за свободното им време, за времето заедно и за изграждането им като добри хора

### **Какво я спира:**

- Ценови решения без ясно доказателство за възвръщаемост.
- Обещания за „бързи резултати“, които не звучат реалистично.
- Системи, които изискват ежедневен интензивен ангажимент.
- Прекалено корпоративен или далечен тон – тя иска човешки, разбиращ подход.
- решения които изискват много мислене,
- решения в неудобни часове и периоди от годината

### **Какво работи при нея:**

- Спокойни, интелигентни истории, в които тя се разпознава.
- Меки, но категорични покани – не натиск, а припомняне на възможност.
- Ясна структура – какво ще получи, как ще се почувства, как ще се справи.
- Истински примери – реални жени, реални резултати.
- тя няма време да е онлайн много- нуждае се от кратък път- прекрасно се бувства в лимитирани общества в които има само стойност

📌 Този клонинг се използва за финно настройване на съобщения, сторита и оферти към жени с многопластов живот, нужда от устойчивост и дълбоко желание да създадат нещо свое, без да жертват семейството си.

ева е

📁 Част от кастъмър библиотеката

Ева е вторият основен аватар в библиотеката от кастъмър типажи, която се използва съвместно с матриците за съдържание.

📌 Как работи системата:

- ➡ Клиентът избира подходящ аватар (напр. Ева),
- ➡ Избира матрица за създаване на съдържание (напр. Матрица 12 – Повторение),
- ➡ GPT адаптира структурата, тона и примерите според избрания аватар.

🎯 Ева реагира отлично на:

- съдържание с мек, човешки тон,
- теми за баланс, грижа, устойчивост,
- примери от реалния живот и други жени като нея.

👉 Подходяща е за брандове, които продават:

- продукти за дома, семейството, личната грижа и наслада;
- консултантски или креативни услуги с гъвкави формати;
- вдъхновяващи и прагматични бизнес програми за жени с деца.

👤 **Лора\_лукс – Зряла жена в преход**

---

**Основна роля:**

Жена на 40–55 години, с вече изграден професионален опит. Има стабилна практика или бизнес, или е на висока позиция в организация. Умна, отговорна, етична. Търси нов начин да балансира личния си живот с потребността от развитие и смисъл. Иска нова посока, но не иска да губи контрол, репутация или идентичност.

Позната със своя усет към детайла и високия стандарт, Лора обича яснотата, класа и добре свършената работа. Децата ѝ вече са пораснали и тя има повече време и свобода за себе си – време, което иска да използва смислено.

---

### **Болки и затруднения:**

- Усещане за застой в личния живот, скука понякога.
- Работи много, но се е научила от опит, че трябва да цени себе си.
- Натрупана умора от "старите правила", но недоверие към новите модели.
- Неувереност в дигиталната комуникация – иска да е адекватна, но не и да се изгуби в неавтентичност. Дигиталният свят я привлича, но незнанието я парализира. Не иска да изглежда посредствена, неподготвена, непрофесионална. Много ѝ е важно "да не се излага".
- Изгубила е контакт с по-млади клиенти или пазари. Вярва много в живия контакт. Дори не си представя как точно се печелят клиенти онлайн. Тя самата пазарува рядко онлайн.
- Не ѝ се започва отначало – иска надграждане, не подмяна.

---

### **Желания и стремежи:**

- Да рестартира или надгради посоката си с елегантност и авторитет. Иска да се чувства професионално още млада и перспективна.
- Думата ѝ се чува. Уважавана и ценена е.
- Обича свободата, увереността и вътрешния устой.
- Научила се е да говори с уважение към себе си. Очаква от другите същото.

- Много важно е да бъде част от стойностна общност – не шум, а дълбочина. Иска признание, иска да се вижда нейната индивидуалност, в рамките на това общество.
  - Не иска да бърза – иска делата ѝ да бъдат еталон за зрялост, стил и точност.
  - Да остави интелигентно наследство, да бъде пример с мярка.
- 

### Какво си повтаря (мисловни модели):

„Имам нужда от нова по- модерна рамка, но без да руша основите.“

„Аз съм още млада в цвета на силите си.“

„Не искам да звуча изкуствено.“

„Не съм за TikTok. Но не съм и за изчезване.“

„Дали се налага да се науча на всичките тези неща, които твърдят че трябва.“

„Имам какво да дам. Просто не знам как да го облека в думи.“

„Готова съм за нова фаза – но не съм за ученически подход.“

„Аз заслужавам качествени стоки и продукти. Най- доброто.“

„Аз имам изискан вкус и дължа на външността и стандартите си.“

„Доверявам се само на висок клас специалисти като мен.“

„Ако ме искат за клиент – ще се съобразяват и ще ме питат.“

---

### **Какво я вдъхновява да купи:**

- Спокойно, уверено съдържание, което говори на нейния език и висок стандарт.
  - Примери на зрели жени, които са се трансформирали успешно.
  - Стратегии, които уважават и опита, и времето ѝ.
  - Пространства, в които няма да се чувства стара, а ценна.
  - Работа с експерти, които разпознават нейното ниво.
  - Решения с ясно начало и край – без хаос и експерименти. Иска твърди доказателства преди да каже "ОК, действай".
  - Точният клиент, който да направим "специален". Разказва щедро на приятелки след това.
- 

### **Какво я спира:**

- Не иска да бъде подценена или приравнена с начинаещи.
- Не вярва на "модерни термини" без съдържание.
- Чувства се некомфортно в прекалено младежки комуникации/дигитална среда.
- Вече е била в програми, които обещаваха много и не дават нищо.
- Не иска да губи време в обяснения – иска дълбоко разбиране от първата среща.
- Не иска да купува стоки/услуги под високия среден клас.
- Не реагира на решения, които са масови. Не се впечатлява от думи като "промоция", "изгодно", "намаление".
- Не иска решение като за всички. Мрази да чете: "Последни бройки, на тази цена само сега".

- Има рефлекс да преценява, не да се впечатлява.
- 

## Какво работи при нея:

- Тих авторитет. Съдържание с тежест, не с яркост.
  - Влияят ѝ хора със сходни ценности и висок стандарт.
  - Деликатни покани с конкретика – не манипулации, а аргументи.
  - Език на уважение и партньорство – не ученически тон.
  - Истории с характер, преминали през опит, не само през ентузиазъм.
  - Покани за промяна, които звучат като разговор между достойни жени.
  - Обича да чете за ритуали на себегрижа и удоволствие в малките моменти.
  - Обича спестеното време и усилия. Цени личния подход към нея.
  - Обича процеси, които ѝ носят яснота и усещане за контрол, без да я затрупват.
- 

## Част от кастъмър библиотеката

Лора е третият ключов аватар в библиотеката от кастъмъри, предназначен за създатели, които работят с жени на високо ниво, с опит, търсещи нов етап без компромис с дълбочината и стила.

 Подходяща е за:

- Премиум програми с визия и устойчивост,
  - Репозициониране на бранд или авторитет,
  - Услуги за модернизация, изява, преход и интелигентна комуникация.
- 

## Карта за напомняне: Лора

### Ключови думи за съдържание към Лора

авторитет, изисканост, яснота, контрол, уважение, зрялост, стил, конкретика, дълбочина

**Говори за себе си с думи като:**

„още млада“, „имам опит“, „време е за нещо ново“, „не искам да изглеждам неадекватна“, „имам вкус“, „държа на нивото“

**Използвай тон на комуникация:**

- уважителен, но без прекалена формалност;
- с аргументи, не с ентузиазъм;
- тихо уверен, не шумен и натрапчив.

**Акценти в съдържанието:**

- ✓ Стратегии и решения, които не отменят опита ѝ
- ✓ Истории на трансформация от жени като нея
- ✓ Покани за участие – стилни, конкретни, без бързана
- ✓ Ясно структурирани предложения, без крясъци и примамки
- ✓ Потвърждение, че може да бъде модерна – по свой начин

**Избягвай:**

- ✗ Прекалена фамилиарност или младежки жаргон
- ✗ Съдържание, което предполага, че „не знае“
- ✗ Стил „всички са добре дошли“ – тя иска да се чувства отличена
- ✗ Промоционален език и емоционални манипулации