Представьте, что описываете конкретного посетителя, выражающего своими особенностями значимую часть посетителей ресторана. В качестве основы можно взять сегменты из CRM-системы, дополнив их личными наблюдениями. Попробуйте, где это уместно, детализировать портрет через используемые посетителями марки телефонов, автомобилей, одежды, посещаемые ими спортивные, культурные и другие учреждения по соседству.

**Анкета аватара №1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопросы** | **Ответы** |
| 1. | **Пол / возраст**  М, 25-30  Ж, 30-35  и т.д. |  |
| 2. | **Семейно-материальный статус**  Примеры:  - Успешные молодые предприниматели  - Дети богатых родителей  - Менеджер среднего звена с умеренным доходом  - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы)  - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес  - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей |  |
| 3. | **Портрет**  Пример портрета  Ведет активный образ жизни, путешествуют.  Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических.  Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.)  Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ. |  |
| 4. | **Когда заходят**  Примеры:  - Во время обеденного перерыва на работе  - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба  - После просмотра кино в «Мираж Синема»  - После похода в театр им Комиссаржевской  - После поездки в магазины «Гарден Сити»  - После романтической прогулки в парке 300-летия  - После похода по ТЦ с детьми  - В пятницу после работы  - Во время важного события, заранее бронируя стол |  |
| 5. | **Для чего заходят**  В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения?  Например:  - Питаются вместо готовки дома  - Приходят работать с ноутбуком  - Проводят деловые встречи  - Свидания  - Завтраки  - Бизнес-ланчи  - Заказывают еду с доставкой  - Посиделки с подругами  - Отмечают дни рождения компанией  - Заказывают банкет на корпоратив  - Отрываются в пятницу после рабочей недели  - Воскресная прогулка в ресторан  - Мастер-класс с детьми  - Приходят на развлекательную программу |  |
| 6. | **Чего хотят получить**  Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана?  - Удивляться  - Производить впечатление на окружающих  - Стать ближе к успешной жизни  - Банально перекусить  - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма  - Насладиться вечером и вкусной едой  - Познакомиться  - Отвлечься от суеты  - Подкрепить статус |  |
| 7. | **Чего категорически не приемлют**  - Низкое качество сервиса  - Несоответствие гастрономическим канонам  - Лук / чеснок в блюдах  - Отсутствия детской комнаты  - Отсутствия вегетарианского меню  - Бегающих детей по залу  - Шумные компании за соседними столами |  |
| 8. | **Откуда узнают**  Например:  - Restoclub  - Tripadvisor  - Бумага  - The Villiage  - Собака  - социальные сети  - картографические сервисы,  - наружная вывеска,  - рекомендации знакомых |  |
| 9. | **Данные из CRM**  - Средний чек  - Визитов в месяц  - Любимые блюда |  |

**Анкета аватара №2**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопросы** | **Ответы** |
| 1. | **Пол / возраст**  М, 25-30  Ж, 30-35  и т.д. |  |
| 2. | **Семейно-материальный статус**  Примеры:  - Успешные молодые предприниматели  - Дети богатых родителей  - Менеджер среднего звена с умеренным доходом  - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы)  - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес  - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей |  |
| 3. | **Портрет**  Пример портрета  Ведет активный образ жизни, путешествуют.  Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических.  Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.)  Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ. |  |
| 4. | **Когда заходят**  Примеры:  - Во время обеденного перерыва на работе  - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба  - После просмотра кино в «Мираж Синема»  - После похода в театр им Комиссаржевской  - После поездки в магазины «Гарден Сити»  - После романтической прогулки в парке 300-летия  - После похода по ТЦ с детьми  - В пятницу после работы  - Во время важного события, заранее бронируя стол |  |
| 5. | **Для чего заходят**  В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения?  Например:  - Питаются вместо готовки дома  - Приходят работать с ноутбуком  - Проводят деловые встречи  - Свидания  - Завтраки  - Бизнес-ланчи  - Заказывают еду с доставкой  - Посиделки с подругами  - Отмечают дни рождения компанией  - Заказывают банкет на корпоратив  - Отрываются в пятницу после рабочей недели  - Воскресная прогулка в ресторан  - Мастер-класс с детьми  - Приходят на развлекательную программу |  |
| 6. | **Чего хотят получить**  Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана?  - Удивляться  - Производить впечатление на окружающих  - Стать ближе к успешной жизни  - Банально перекусить  - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма  - Насладиться вечером и вкусной едой  - Познакомиться  - Отвлечься от суеты  - Подкрепить статус |  |
| 7. | **Чего категорически не приемлют**  - Низкое качество сервиса  - Несоответствие гастрономическим канонам  - Лук / чеснок в блюдах  - Отсутствия детской комнаты  - Отсутствия вегетарианского меню  - Бегающих детей по залу  - Шумные компании за соседними столами |  |
| 8. | **Откуда узнают**  Например:  - Restoclub  - Tripadvisor  - Бумага  - The Villiage  - Собака  - социальные сети  - картографические сервисы,  - наружная вывеска,  - рекомендации знакомых |  |
| 9. | **Данные из CRM**  - Средний чек  - Визитов в месяц  - Любимые блюда |  |

**Анкета аватара №3**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопросы** | **Ответы** |
| 1. | **Пол / возраст**  М, 25-30  Ж, 30-35  и т.д. |  |
| 2. | **Семейно-материальный статус**  Примеры:  - Успешные молодые предприниматели  - Дети богатых родителей  - Менеджер среднего звена с умеренным доходом  - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы)  - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес  - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей |  |
| 3. | **Портрет**  Пример портрета  Ведет активный образ жизни, путешествуют.  Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических.  Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.)  Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ. |  |
| 4. | **Когда заходят**  Примеры:  - Во время обеденного перерыва на работе  - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба  - После просмотра кино в «Мираж Синема»  - После похода в театр им Комиссаржевской  - После поездки в магазины «Гарден Сити»  - После романтической прогулки в парке 300-летия  - После похода по ТЦ с детьми  - В пятницу после работы  - Во время важного события, заранее бронируя стол |  |
| 5. | **Для чего заходят**  В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения?  Например:  - Питаются вместо готовки дома  - Приходят работать с ноутбуком  - Проводят деловые встречи  - Свидания  - Завтраки  - Бизнес-ланчи  - Заказывают еду с доставкой  - Посиделки с подругами  - Отмечают дни рождения компанией  - Заказывают банкет на корпоратив  - Отрываются в пятницу после рабочей недели  - Воскресная прогулка в ресторан  - Мастер-класс с детьми  - Приходят на развлекательную программу |  |
| 6. | **Чего хотят получить**  Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана?  - Удивляться  - Производить впечатление на окружающих  - Стать ближе к успешной жизни  - Банально перекусить  - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма  - Насладиться вечером и вкусной едой  - Познакомиться  - Отвлечься от суеты  - Подкрепить статус |  |
| 7. | **Чего категорически не приемлют**  - Низкое качество сервиса  - Несоответствие гастрономическим канонам  - Лук / чеснок в блюдах  - Отсутствия детской комнаты  - Отсутствия вегетарианского меню  - Бегающих детей по залу  - Шумные компании за соседними столами |  |
| 8. | **Откуда узнают**  Например:  - Restoclub  - Tripadvisor  - Бумага  - The Villiage  - Собака  - социальные сети  - картографические сервисы,  - наружная вывеска,  - рекомендации знакомых |  |
| 9. | **Данные из CRM**  - Средний чек  - Визитов в месяц  - Любимые блюда |  |

**Анкета аватара №4**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопросы** | **Ответы** |
| 1. | **Пол / возраст**  М, 25-30  Ж, 30-35  и т.д. |  |
| 2. | **Семейно-материальный статус**  Примеры:  - Успешные молодые предприниматели  - Дети богатых родителей  - Менеджер среднего звена с умеренным доходом  - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы)  - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес  - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей |  |
| 3. | **Портрет**  Пример портрета  Ведет активный образ жизни, путешествуют.  Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических.  Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.)  Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ. |  |
| 4. | **Когда заходят**  Примеры:  - Во время обеденного перерыва на работе  - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба  - После просмотра кино в «Мираж Синема»  - После похода в театр им Комиссаржевской  - После поездки в магазины «Гарден Сити»  - После романтической прогулки в парке 300-летия  - После похода по ТЦ с детьми  - В пятницу после работы  - Во время важного события, заранее бронируя стол |  |
| 5. | **Для чего заходят**  В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения?  Например:  - Питаются вместо готовки дома  - Приходят работать с ноутбуком  - Проводят деловые встречи  - Свидания  - Завтраки  - Бизнес-ланчи  - Заказывают еду с доставкой  - Посиделки с подругами  - Отмечают дни рождения компанией  - Заказывают банкет на корпоратив  - Отрываются в пятницу после рабочей недели  - Воскресная прогулка в ресторан  - Мастер-класс с детьми  - Приходят на развлекательную программу |  |
| 6. | **Чего хотят получить**  Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана?  - Удивляться  - Производить впечатление на окружающих  - Стать ближе к успешной жизни  - Банально перекусить  - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма  - Насладиться вечером и вкусной едой  - Познакомиться  - Отвлечься от суеты  - Подкрепить статус |  |
| 7. | **Чего категорически не приемлют**  - Низкое качество сервиса  - Несоответствие гастрономическим канонам  - Лук / чеснок в блюдах  - Отсутствия детской комнаты  - Отсутствия вегетарианского меню  - Бегающих детей по залу  - Шумные компании за соседними столами |  |
| 8. | **Откуда узнают**  Например:  - Restoclub  - Tripadvisor  - Бумага  - The Villiage  - Собака  - социальные сети  - картографические сервисы,  - наружная вывеска,  - рекомендации знакомых |  |
| 9. | **Данные из CRM**  - Средний чек  - Визитов в месяц  - Любимые блюда |  |

**Анкета аватара №5**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопросы** | **Ответы** |
| 1. | **Пол / возраст**  М, 25-30  Ж, 30-35  и т.д. |  |
| 2. | **Семейно-материальный статус**  Примеры:  - Успешные молодые предприниматели  - Дети богатых родителей  - Менеджер среднего звена с умеренным доходом  - Обеспеченная девушка (карьеристка или дочь богатого папы)  - Женатый мужчина со стабильно высоким доходом. Имеет руководящую должность, возможно свой бизнес  - Замужняя женщина, домохозяйка, имеет 1-2 детей |  |
| 3. | **Портрет**  Пример портрета  Ведет активный образ жизни, путешествуют.  Постоянно все пробует в поисках новых ощущений, в том числе гастрономических.  Занимается экстремальными видами спорта (виндсерфинг, кайтсерфинг и пр.)  Ищет интересные места в городе, ходит в театры, музеи, иногда даже в Ленинград центр. Старается быть в тренде, следить за светской жизнью и модой, может позволить себе вещи из ДЛТ. |  |
| 4. | **Когда заходят**  Примеры:  - Во время обеденного перерыва на работе  - По пути с занятий виндсерфингом из яхт-клуба  - После просмотра кино в «Мираж Синема»  - После похода в театр им Комиссаржевской  - После поездки в магазины «Гарден Сити»  - После романтической прогулки в парке 300-летия  - После похода по ТЦ с детьми  - В пятницу после работы  - Во время важного события, заранее бронируя стол |  |
| 5. | **Для чего заходят**  В каком аспекте прибегают к услугам вашего заведения?  Например:  - Питаются вместо готовки дома  - Приходят работать с ноутбуком  - Проводят деловые встречи  - Свидания  - Завтраки  - Бизнес-ланчи  - Заказывают еду с доставкой  - Посиделки с подругами  - Отмечают дни рождения компанией  - Заказывают банкет на корпоратив  - Отрываются в пятницу после рабочей недели  - Воскресная прогулка в ресторан  - Мастер-класс с детьми  - Приходят на развлекательную программу |  |
| 6. | **Чего хотят получить**  Каковы истинные и скрытые мотивы посещения ресторана?  - Удивляться  - Производить впечатление на окружающих  - Стать ближе к успешной жизни  - Банально перекусить  - Получить визуальную пищу для своего Инстаграма  - Насладиться вечером и вкусной едой  - Познакомиться  - Отвлечься от суеты  - Подкрепить статус |  |
| 7. | **Чего категорически не приемлют**  - Низкое качество сервиса  - Несоответствие гастрономическим канонам  - Лук / чеснок в блюдах  - Отсутствия детской комнаты  - Отсутствия вегетарианского меню  - Бегающих детей по залу  - Шумные компании за соседними столами |  |
| 8. | **Откуда узнают**  Например:  - Restoclub  - Tripadvisor  - Бумага  - The Villiage  - Собака  - социальные сети  - картографические сервисы,  - наружная вывеска,  - рекомендации знакомых |  |
| 9. | **Данные из CRM**  - Средний чек  - Визитов в месяц  - Любимые блюда |  |