

PERGUNTAS E RESPOSTAS PARA CRIAR A SUA PERSONA

PERGUNTAS E REPOSTAS PARA CRIAR A SUA PERSONA

Para compor a Persona ou o Avatar do seu negócio você precisa compilar o máximo de dados obtidos em entrevista ou interação direta com pessoas representantes da sua persona através de formulários de pesquisa, através das redes sociais, grupos etc. O objetivo é levantar as dores e sonhos dessa pessoa para que você possa ajudá-la com seu conteúdo e produtos.

Insira os dados numa planilha para encontrar os pontos mais comuns em todas as respostas e criar o seu personagem comprador que será o seu "cliente ideal". O objetivo é conseguir imaginar uma pessoa de verdade.

Você pode até mesmo dar um nome ao personagem, colocar uma fotografia e definir uma frase bem característica que este personagem diria se fosse de verdade. A partir daí, você deve ter sempre a sua Persona em mente para definir suas estratégias de marketing de conteúdo, seus produtos e ofertas.

Preencha os quadros abaixo com as respostas que você obtiver nas entrevistas com os seus potenciais clientes e crie sua Persona, também chamada de "cliente ideal".

PERGUNTAS

- 1. Qual o problema que o seu potencial cliente enfrenta no qual você vai ajudá-lo? Entreviste quantos puder e coloque as respostas em planilhas.**

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	

CLIENTE 3	
------------------	--

2. Qual o passo a passo que ele percorre em busca de uma solução ? Qual o benefício final que ele espera obter com a solução?

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

3. Quais são as fontes de informação às quais ele recorre no dia a dia? Sites, fanpages e outras mídias. Que tipos de informação ele ainda não encontra, mas gostaria.

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	

CLIENTE 3	

4. Qual o papel dessa persona no processo de compra: decisor, influenciador ou usuário? Se for um dos últimos dois, levante informações sobre quem é o decisor e como é a relação entre eles. (exemplo: pais e filhos. Em geral um é o decisor e o outro influenciador)

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

5. Quais os desafios que o cliente costuma encontrar para solucionar tal problema ou para adquirir soluções semelhantes, sejam concorrentes diretos ou indiretos?

CLIENTE 1	
------------------	--

CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

6. Como é um dia típico na vida do seu cliente? Crie um diário resumido, com uma espécie de roteiro de “um dia na vida de...”. Às 7h: acorda, às 8h leva os filhos para a escola, às 10h tem reunião, às 13h almoça e etc.

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

--	--

7. Quais são os valores e objetivos de vida do seu cliente? O que move essa pessoa, o que a motiva?

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

8. Local de origem:

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

9. Idade:

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

10. Gênero:

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

11. Formação:

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

12. Profissão:

CLIENTE 1	
CLIENTE 2	
CLIENTE 3	

AGORA MONTE A SUA PERSONA

Baseado nas respostas que você obteve dos seus clientes ou potenciais clientes, comece a montar a sua Persona extraindo características em comum. Dê um nome para ela, defina uma frase emblemática que este personagem diria se ele fosse de verdade e pode até colocar uma fotografia que o represente. Isso vai te ajudar a ter mais clareza sobre a sua Persona.

NOME:	
FRASE:	

FOTO:



CARGO:	
TRABALHA NA ÁREA DE:	

TAREFAS DIÁRIAS:	
RESPONSABILIDADES:	
GOSTA/NÃO GOSTA SOBRE O TRABALHO:	

FRUSTRAÇÕES/DORES QUE AJUDAMOS A RESOLVER:	
PRESSÕES QUE SOFRE:	
PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES (O QUE TIRA MAIS O SONO A NOITE):	
NECESSIDADES QUE ATENDEMOS:	
PAPEL DELE NO PROCESSO DE COMPRA:	
	Passo 1 (busca e descoberta do problema):

JORNADA DE COMPRA:

Descreva aqui o processo que sua persona percorre, do momento em que pesquisa sobre o problema, até conhecer mais a respeito, buscar soluções, comparar e encontrar a solução ideal. O que ela precisa em cada um desses momentos e que seu conteúdo poderá atender?

Passo 2 (consciência do problema):

Passo 3 (consideração das soluções):

Passo 4 (decisão de compra):

APELOS (BENEFÍCIOS):

Insira argumentos, diferenciais e a proposta de valor de seu produto ou serviço que poderão ter apelo para esta persona.

Comece a trabalhar a sua Persona!

Caroline Caracas