

# COMO FAZER PARA IDENTIFICAR E DEFINIR A PERSONA

## PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR E DEFINIR A PERSONA DO SEU NEGÓCIO

01

### COLETE DADOS DOS CLIENTES

Esse momento pode ocorrer por meio de pesquisa qualitativa ou quantitativa. Para isso, crie um roteiro de perguntas.



02

### ANALISE OS DADOS

Após a coleta de dados, é hora de descobrir as características mais comuns entre os entrevistados, como problemas e hábitos.



03

### ESTRUCTURE A PERSONA

É a fase em que a persona ganha forma (nome, idade, profissão) a partir do cruzamento das informações levantadas. Aqui, pense nela como o consumidor que está indo comprar seus produtos/serviços.



05

### PENSE NA ESTRATÉGIA

Depois de definir quem é o seu potencial cliente, é o momento de pensar em estratégias assertivas para todas as áreas, as quais apresentem resultados para o seu negócio.



04

### COMPARTILHE COM A EQUIPE

É fundamental envolver as equipes no processo de construção e execução da estratégia de conhecimento da persona.

Enquanto o público-alvo traz informações mais gerais e amplas, a **persona** faz um filtro maior, que conta com **informações personalizadas**, reconhecendo as dores e os problemas enfrentados diariamente pelo potencial cliente. Embora seja uma representação fictícia, ela é baseada em **dados** de comportamentos, motivações, objetivos e características demográficas de pessoas reais.



## MAIS DE UMA PERSONA?

Você pode descobrir que tem mais de uma persona. Isso não é um problema, porém é importante não exagerar para não perder o foco nas estratégias de vendas e marketing.



Aponte a câmera do seu celular para o código QR ao lado e **acesse** o site.