

Quem é sua Persona?

O Rován ficou satisfeito, eu fiquei satisfeita, mas no fim da semana, ele tinha 2 novos problemas. Em primeiro lugar, continuar escolhendo conteúdos “top” para sua fanpage. E o segundo era descobrir onde encontrar mais gente interessada nos seus acessórios tecnológicos pra carros. Isso significa que ele está preocupado com a atração de visitantes para aumentar o tráfego da sua fanpage e em saber como entregar conteúdos relevantes e úteis que estimulem novas vendas na lojinha do Mercado Livre.

Nós já temos as soluções: criar uma persona para atrair mais visitantes. Como já criamos o Ricardo Honório, definimos um perfil de homem para atrair. Vamos fazer o mesmo exercício, mas dessa vez, criando uma persona mulher. Você deve lembrar que persona é um personagem fictício construído a partir de etnografia de pessoas reais, com características psicológicas, que representa um grupo com qualidades e comportamentos parecidos, certo?

Segundo a ferramenta que usamos, o Fantástico Gerador de Personas, da Rock Content, quais características abaixo você deve considerar na sua pesquisa para criar essa nova persona?

Selecione 3 alternativas

- A** Observando as páginas que seu público-alvo curte e os grupos onde interagem e fazem comentários, assim saberá os gostos e interesses de pessoas reais para inspirar a criação do personagem. Também é possível observar o tipo de informações ele consome na internet.
- B** Para criar nossa persona, precisamos descobrir características físicas e psicológicas do responsável pela compra e que tipo de assunto interessaria para ele sobre o seu setor.
- C** As atividades mais comuns que seu público-alvo realiza, seu grau de instrução e os desafios e obstáculos que enfrenta. Assim descobriremos quais são seus objetivos e como podemos ajudá-la.
- D** Para criar nossa persona, precisamos pesquisar e selecionar perfis populares nas redes sociais, observando o número de amigos, curtidores e fãs.

