

- 1** Qual problema você, seu produto ou seu serviço resolve? Caso resolva mais de um problema, cite todos abaixo.
- 2** Como uma pessoa, que tem esse problema, pesquisaria no Google antes de comprar/contratar algo para resolvê-lo?
- 3** Pensando em uma pessoa que tem esse problema e está buscando por uma solução, quais argumentos você acredita que são mais fortes para convencê-la de que você é a melhor escolha para ela?
Argumentos como: frete gratuito, parcelamento sem juros, desconto à vista, últimas unidades, produto certificado, compra segura, entrega rápida, melhor preço do mercado, serviço de qualidade, etc.
- 4** Algumas pesquisas (termos/palavras-chave) podem parecer bem relevantes em um primeiro momento, mas podem trazer pessoas que não possuem interesse no que você vende. É o que chamamos de público sujo. Seguindo o raciocínio da questão 2, busque pensar pelo lado oposto. Ou seja, quais formas de pesquisar você considera que seriam ruins para o seu negócio, ao ponto de querer evitar atrair essas pessoas?

Exemplo: *você vende computadores novos, mas não vende usados nem faz manutenção de computadores.*

Pesquisas como: *computador usado ou conserto de computadores são péssimas para você e só vai atrair pessoas que não comprarão.*

Quando você finalizar este exercício, terá sua primeira versão de persona. Vamos melhorar muito isso ao longo do curso, sem dúvida alguma, mas isso já te permite criar uma campanha na rede de pesquisa, escolher as melhores palavras-chave e criar um anúncio com os melhores argumentos para receber cliques de pessoas que realmente podem comprar de você.

