



Crie uma Persona

As personas são destinadas a identificar, mapear, um segmento do mercado. Elas nos ajudam a delinear a demanda por um produto específico.

Se eu desejo vender produtos para pessoas que buscam perder peso, preciso identificar as dores desse público para vender meus produtos a eles. Não só isso, preciso saber onde estão, em que sites navegam, a quais grupos pertencem, que palavras-chave utilizam na internet e mais.

Todas estas informações vão ajudar você a mapear seu público e criar um produto direcionado para o mesmo. Além disso, com estas informações você vai poder escolher os canais onde vai fazer anúncios, onde vai estar presente para poder dialogar com este público.

Faça um rascunho do público que você deseja atingir a partir da criação de um personagem que exemplifique este público. Coloque, pelo menos, as seguintes informações:

- Nome Fictício
- Motivação
- Onde Vive
- Idade
- Formação Acadêmica/Escolar
- Profissão
- Onde Trabalha
- Hobbies
- Renda
- Palavras-Chave (que usa quando procura por determinada solução)
- Grupos de Facebook (indicar os links para os grupos)

Feito? Guarde este modelo, pois utilizaremos no segundo treinamento desta série para montarmos anúncios e criarmos material para nosso público alvo.

Para o curso, vamos considerar o exemplo dado em vídeo como nossa persona - a Susi, que busca emagrecer.