

# DEFININDO A SUA PERSONA

#3

Nesta aula que vocês entenderão a fundo para quem vocês venderão.

O ser humano é muito mais complexo que os dados demográficos e características pontuais e a persona traça todo esse perfil de uma pessoa.

## O QUE É PERSONA?

Persona é a personificação de uma pessoa, um personagem que você cria.

Então, você irá criar um personagem que será o exemplo do cliente da sua marca, detalhar ao máximo e entender essa pessoa como um todo.

Por exemplo: O que ela gosta de fazer nas horas vagas? O que ela estuda ou trabalha? Quais são seus hobbies? Enfim, TUDO!

Quanto mais informações detalhadas você tiver sobre sua persona, melhor vai ser para você entender o seu público e atingir exatamente essa pessoa.

**NÃO É NECESSÁRIO TER APENAS UMA PERSONA!**

## CRIAÇÃO DA PERSONA:

A criação da persona não é um processo tão simples, precisamos tirar da nossa cabeça aquela frase: "eu já conheço todos os meus clientes". É uma enganação da nossa própria mente achar que conhecemos todos eles.

# DEFININDO A SUA PERSONA

## **COMO IDENTIFICAR NA PRÁTICA SUA PERSONA:**

- Coletar os dados de seus clientes;
- Realizar perguntas a esses clientes;
- Analisar os dados coletados;
- Estruturar a sua persona.

## **COMO ANALISAR OS DADOS:**

Você pegará os dados que mais se repetem nas coletas de dados que realizará e isso será uma característica dominante da sua persona.

Relembrando, que pode haver mais de uma persona, no caso, ter mais de um personagem com características dominantes e distintas.

A partir disso, você fará o direcionamento de venda para esses clientes predominantes.