

The background of the image is a dark, slightly grainy aerial photograph of a busy pedestrian crossing. Numerous people of various ages and ethnicities are captured from above, walking in all directions across a grid of white crosswalk lines.

PERSONA
X
PÚBLICO-ALVO

PÚBLICO-ALVO

O público-alvo trabalha com dados gerais e definições mais amplas.

PERSONA

A persona traz informações específicas e detalhadas do cliente ideal para uma estratégia de marketing e vendas muito mais otimizada.

PÚBLICO-ALVO

Traz informações como:

- estado civil;
- formação;
- gênero;
- hábitos de compra;
- idade;
- profissão;
- região do país.

PÚBLICO-ALVO

Exemplo prático:

Mulheres, de 25 a 35 anos, formação superior, com renda mensal entre R\$ 3 mil a R\$ 5 mil, casadas, moradoras da região sudeste e que fazem compras recorrentes de produtos para cabelo;

PERSONA

Traz informações como:

- um nome fictício, para facilitar a conexão;
- uma breve história sobre o dia a dia da persona;
- profissão;
- hábitos de compra;
- estilo de vida;
- redes sociais favoritas;
- hobbies;
- dores relacionadas ao seu produto;
- dúvidas;
- suas ambições.

PERSONA

Exemplo prático:

Maria tem 27 anos, é gaúcha e acabou de se formar em Administração na Universidade do Rio Grande do Sul. De espírito empreendedor, ela sonha ser dona do própria negócio. Maria quer abrir um Pet Shop na zona sul da capital gaúcha e, para isso, precisa fazer um empréstimo para financiar essa empreitada.

Ela foi efetivada na multinacional em que fazia estágio. Sua renda mensal varia de 2 a 3 mil reais. Ela busca por um banco que ofereça vantajosas condições de financiamento e ainda está avaliando o mercado de Pet Shop.