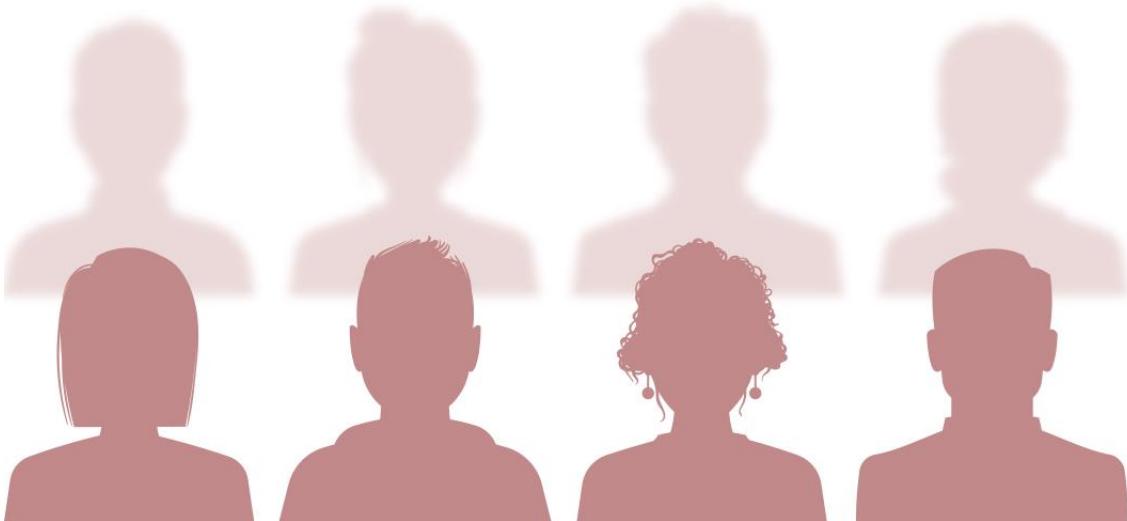


# 100 PASSOS 3.0

## COMO DEFINIR A SUA *persona*



## RESUMO

## **Como criar conteúdo, criar relacionamento, gerar proximidade, sem saber qual a pessoa que está do outro lado?**

É a partir disso que você vai fazer uma idealização de quem seria sua audiência ideal, o consumidor ideal do seu produto, o cliente ideal do seu serviço. Quando você pensa neste cliente ideal é possível jogar mais solto, pois a persona facilita a sua comunicação.

## **Como você pode gerar uma longa vida de prestação de serviços/venda de produtos, fazendo com que seu serviço/produto seja necessário não apenas uma vez, mas ao longo da vida do seu cliente?**

Fazendo um plano de negócios e também definindo seu cliente ideal.

Quando você define o seu cliente ideal, você consegue sair do mesmo e criar a sua diferenciação.

## **A sua persona será criada para te ajudar e não para te atrapalhar.**

O cliente ideal te ajuda na construção de toda a sua estratégia, te ajuda na construção da sua imagem, na decoração do ambiente, nos móveis, na contratação de funcionários, nos valores a serem cobrados, pensando sempre no tipo de público que você vai atender.

## **Pense em cada detalhe, em todas as características para criar sua persona.**

Tenha alinhado quem você quer atrair e o que você vai entregar. Tudo deve estar conectado e representando sua marca. Quem é a pessoa que vai comprar? É com essa pessoa que você vai falar. Fica mais fácil vencer as objeções quando você sabe com quem vai falar. Faça tudo pensando na sua persona. Traga assuntos que sejam interessantes, que sofistique, que faça com que sua persona perceba a sua autoridade, sua validade, seus resultados.

## **Curtidas não pagam suas contas, mas cliente impressionado com o seu conteúdo paga.**

Quando você tem sua persona definida e sabe quais os interesses dela, você fica menos na mão da audiência, fica menos refém de métricas. Seu objetivo é gerar o máximo de valor possível para sua persona.

## **Pode falar com mais de uma persona?**

Pode, porém quanto mais você detalhar, melhor será. A persona bem definida também vai te ajudar na hora de fazer o tráfego pago.

## **A persona é quase como criar um personagem.**

Geralmente, a persona tem características parecidas com as suas. A sua persona pode ser você no futuro, pode ser você no passado. A persona não envelhece, mas você pode mudar, melhorar sua persona com o tempo. Ela pode ir crescendo junto com você. Você que manda na sua persona. Você é a líder do seu conteúdo.