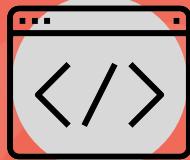


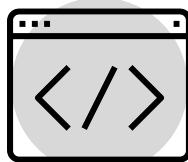
# Marketing de conteúdo



# BOAS PRÁTICAS



# Personas



Texto explicando o que o estudante verá neste documento

● **Construa uma persona**

● **Referências**



# Construa uma persona



- Veja outras sugestões de construção de persona caso não tenha a possibilidade de entrevistar o cliente.

Lembre-se: a combinação de várias fontes de informação pode fornecer uma visão significativa do seu público-alvo e ajudar na criação de uma persona útil para suas estratégias de marketing de conteúdo.



# Construa uma persona



## • **Análise de clientes existentes**

Analise dados dos clientes atuais, como padrões de compra, comportamento no site e feedback recebido, para obter insights sobre o seu público-alvo.

## • **Conversas com a equipe de vendas e atendimento ao cliente**

Converse com a equipe de vendas e atendimento ao cliente para obter informações sobre as perguntas e preocupações mais frequentes dos clientes.

# Construa uma persona



## Utilize dados reais

Baseie sua persona em dados reais sobre comportamento e características demográficas dos clientes, além de histórias pessoais, motivações, objetivos, desafios e preocupações.



## Mantenha-se atualizado

À medida que você obtém mais informações sobre seu público-alvo, atualize constantemente a persona para garantir que ela permaneça relevante e alinhada com as necessidades dos seus clientes.

# Referências

Como construir minha persona se eu não tenho clientes? Disponível em:  
<<https://rockcontent.com/br/blog/como-construir-persona-sem-clientes/>>. Acesso em: 3 ago. 2023.

NEOWAY. Como criar persona no marketing: o guia definitivo 2023 | Neoway. Disponível em: <<https://blog.neoway.com.br/conheca-sua-persona/>>. Acesso em: 3 ago. 2023.



# Bons estudos!

