

>> PÚBLICO ALVO

pessoas que podem consumir o seu produto ou serviço. É abrangente, genérico.

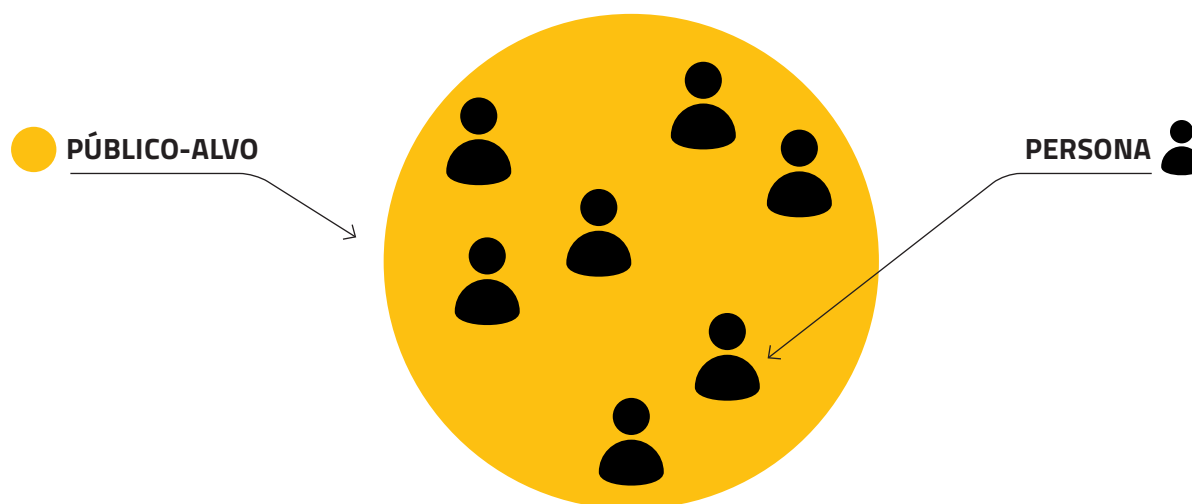
Ex: idade, gênero, renda..

>> PERSONA

são grupos de pessoas dentro do público alvo.

Dentro do público alvo existem várias personas distintas.

Ex: definir nome, sonhos, medos, desejos, frustrações, o que ela gosta etc. É muito mais detalhado.



O seu cliente precisa ser previsível para você, e para isso você precisa saber o SOM que ele emite:

- S** - sonhos (desejos)
- O** - objeções (dúvidas)
- M** - medos (dores)

Quando você conhece os sonhos, objeções e medos do seu cliente, fica muito mais fácil de vender para ele.

Quando você domina a persona e conhece seu público alvo, seu cliente se torna previsível para você.

Modelar o pdf de estudo de persona e fazer o seu estudo dentro do seu nicho.

DEFINA SEU PÚBLICO ALVO E SUA PERSONA.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.