

>> PÚBLICO ALVO

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

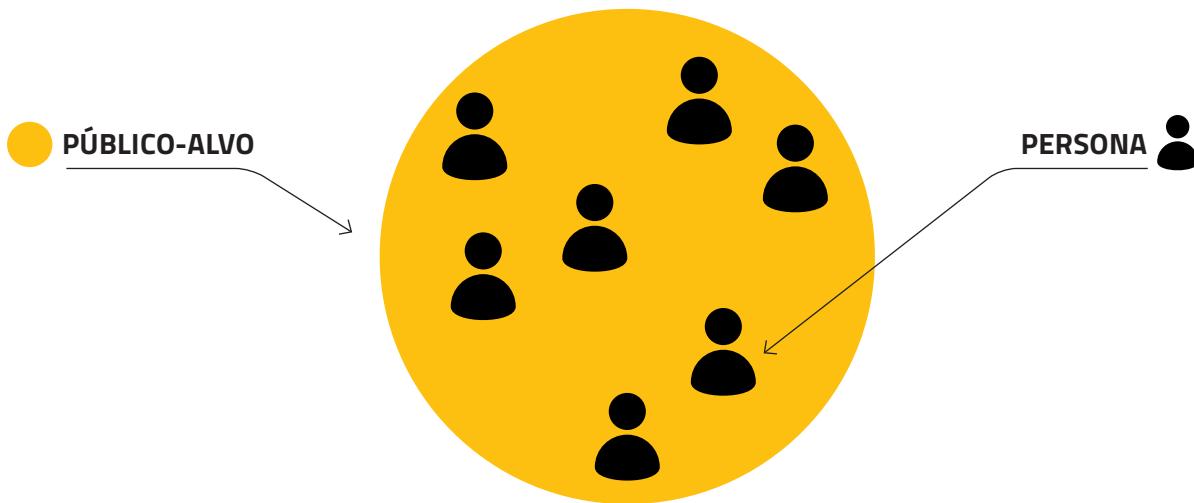
Ex: idade, gênero, renda..

>> 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.

Público Alvo e Persona

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

TAREFA:

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

DEFINA SEU PÚBLICO ALVO E SUA PERSONA.