

O GUIA PARA CRIAÇÃO

DE PERSONAS

 rockcontent

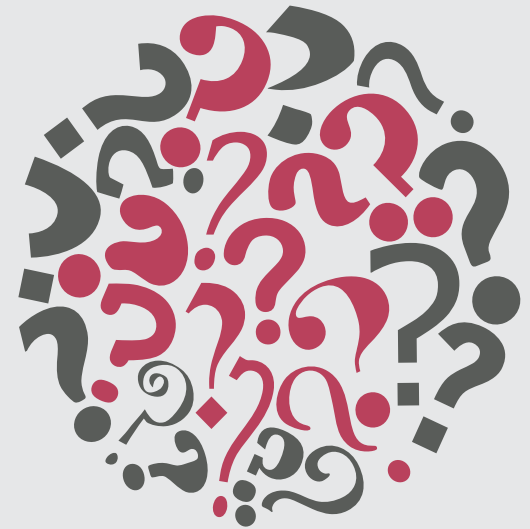
ResultadosDigitais



- #1** UMA INTRODUÇÃO A BUYER PERSONAS
- #2** SCRIPT DE ENTREVISTA DAS BUYER PERSONAS
- #3** O TEMPLATE DE BUYER PERSONAS
- #4** UM EXEMPLO DE BUYER PERSONAS

1. INTRODUÇÃO A

BUYER PERSONAS

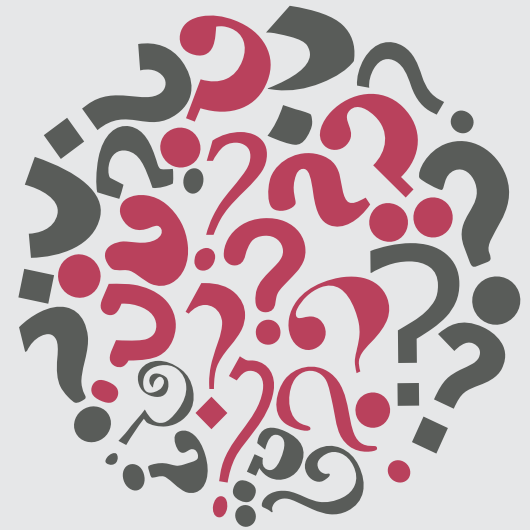


O QUE SÃO BUYER PERSONAS?

Buyer personas são representações fictícias do seus clientes ideais. Elas são baseadas em dados reais sobre as características demográficas e comportamento dos seus clientes, assim como uma criação de suas histórias pessoais, motivações, objetivos, desafios e preocupações.

COMO BUYER PERSONAS IRÃO LHE AJUDAR?

- ✓ Determinar o tipo de conteúdo que você precisa para atingir seus objetivos;
- ✓ Definir o tom e o estilo de seu conteúdo;
- ✓ Ajudar a desenhar suas estratégias de marketing apresentando o público que deve ser focado;
- ✓ Definir os tópicos sobre os quais você deve escrever;
- ✓ Entender onde os prospectos buscam suas informações e como eles querem consumi-las.





COMO CRIAMOS UMA BUYER PERSONA?

Buyer personas são criadas através de pesquisas, questionários e entrevistas feitas com seu público alvo. Isso inclui um misto entre clientes (tanto “bons” quanto “ruins”), prospectos e todo o tipo de pessoa que pode ser enquadrada como seu público alvo. Você coletará dados que serão qualitativos e quantitativos para criar a imagem do seu cliente ideal, o que eles valorizam e qual a solução perfeita para eles.

2. SCRIPT DE ENTREVISTA

DAS BUYER PERSONAS

AGORA VOCÊ VERÁ UM **MODELO DE ENTREVISTA** PARA COLETAR
ALGUNS DADOS PARA CRIAR SUAS **BUYER PERSONAS**. ESSE É
O MODELO QUE USAMOS NA ROCK CONTENT E, COM ALGUMAS
ADAPTAÇÕES, VOCÊ CONSEGUIRÁ APROVEITÁ-LO MUITO BEM.



INTRODUÇÃO

“

Olá, NOME , tudo bem? Meu nome é Vitor Peçanha, sou da Rock Content. Recentemente você assinou nosso plano XXXXXXX. Estamos fazendo uma rápida pesquisa com nossos clientes que vai levar aproximadamente 15-20 minutos do seu tempo.

”

Atenção! Nesse momento pode ser interessante oferecer um incentivo para as pessoas responderem o questionário. Algo como um desconto ou um brinde.



INÍCIO DA ENTREVISTA

PROPÓSITO

- ✓ Conte-nos porquê escolheu a nossa empresa. (Esta é a pergunta que extrai do cliente o objetivo dele ao adquirir seu produto. É crucial entender e agrupar na mesma persona pessoas com objetivos similares)
- ✓ Qual era o problema que você buscava solucionar quando nos contratou? (Tentar entender a dor do cliente, o principal motivo que faz com que ele busque seu produto ou serviço. Focar muito nesta parte da entrevista)
- ✓ Qual o maior benefício que nosso produto oferece para você hoje?



INÍCIO DA ENTREVISTA

PROCESSO DE COMPRA

- ✓ Quando você assinou nosso serviço, como foi seu processo de compra? (Tentar entender como o cliente foi atendido, o que ele gostou/não gostou no atendimento, etc.)
- ✓ Você considerou outras alternativas?
- ✓ Como descobriu nossa empresa?
- ✓ Quais dúvidas você teve/tinha antes de contratar nosso serviço?
- ✓ Quais blogs/sites ou outras fontes de informação você usa quando busca clarificar estas dúvidas?



INÍCIO DA ENTREVISTA

ENTENDIMENTO / UTILIZAÇÃO DO PRODUTO / SERVIÇO

- ✓ Me conte um pouco sobre as coisas que você aprendeu após assinar nosso serviço:
- ✓ Você continua utilizando nossos serviços? Com que frequência você utiliza? Qual o grau de entendimento a pessoa tem sobre o produto que ela adquiriu? Ela continua utilizando-o?



INÍCIO DA ENTREVISTA

HÁBITOS DE CONSUMO

- ✓ Com que frequência você contrata serviços do mercado de marketing digital? (Insira seu mercado aqui)
- ✓ Quais outros serviços você assina atualmente (ou outros produtos similares que a pessoa compre)?



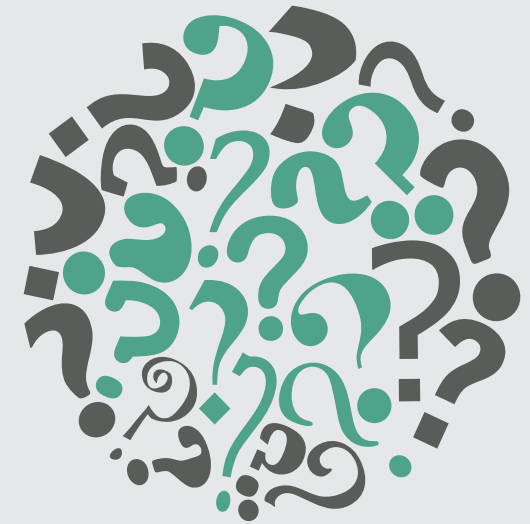
FECHAMENTO

“

Última dúvida: Tem alguma coisa que eu não perguntei, que tenha influenciado sua decisão de trabalhar conosco?

Obrigado, NOME, suas respostas vão nos ajudar a melhorar muito nossa empresa. Ficamos gratos e estamos à disposição para ajudar. Um grande abraço e tenha uma boa tarde!

”



COMO VOCÊ CRIA UMA PERSONA?

Agora que você fez sua pesquisa, realizou algumas entrevistas e reuniu todos os dados que precisava, você já é capaz de visualizar suas personas. Parabéns! Mas como você fará para apresentar essa persona para sua empresa? Afinal, se os departamentos de sua empresa não entenderem com quem eles estão falando, será complicado que eles façam o melhor trabalho possível.

3.0 TEMPLATE DE

BUYER PERSONAS

PARA VOCÊ CONSEGUIR COLOCAR TODAS AS INFORMAÇÕES QUE VOCÊ COLETOU EM FORMA DE UMA BUYER PERSONA, **NÓS CRIAMOS ESSE TEMPLATE** COM TUDO QUE PRECISA SER CONTEMPLADO. BASTA VOCÊ PREENCHER OS SLIDES A SEGUIR COM OS DADOS QUE VOCÊ TEM EM MÃOS. DEPOIS É SÓ APRESENTÁ-LOS **PARA SUA EQUIPE** E COMEÇAR A BASEAR SUA ESTRATÉGIA DE MARKETING DE CONTEÚDO NELA, PARA **ALCANÇAR RESULTADOS CADA VEZ MAIS EXPRESSIVOS.**

SUA EMPRESA
BUYER PERSONA X
MÊS / ANO

Atenção! Coloque o nome de sua empresa, o nome da
persona que será criada, o mês e ano que ela foi
criada.



BUYER PERSONA

NOME DA PERSONA: []

SEXO: []

IDADE: []

CARGO/OCUPAÇÃO: []

EMPRESA: []

EDUCAÇÃO: []

**Para ajudar a todos visualizarem sua persona melhor, coloque uma foto ilustrando-a.*



**Esses dados devem ser baseados nas pesquisas, entrevistas e questionários que você fez! Claro que alguns serão inventados, como o nome da persona.*



NOME DA PERSONA

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Quais são os principais objetivos que essa persona deseja alcançar? O que ela almeja e busca?

[Empty dashed box for notes]

Faça mais entrevistas com seus clientes e prospectos para conhecer melhor seus problemas e seus desafios.



NOME DA PERSONA

PRINCIPAIS PROBLEMAS / DESAFIOS

Quais são os principais obstáculos encarados por ela em seu dia a dia? Quais os principais desafios que ela encontra ao buscar seus objetivos?

[Empty dashed box for notes]



NOME DA PERSONA

COMO MINHA EMPRESA PODE AJUDÁ-LA

Por quê sua empresa é a solução que essa persona busca?

[Empty dashed box for writing]

Entender como sua empresa pode ajudar uma persona irá auxiliar o setor de vendas na hora de negociar um contrato.

4. UM EXEMPLO DE

BUYER PERSONA

ROCK CONTENT

JOSÉ ANTÔNIO

JUNHO / 2014



BUYER PERSONA

NOME DA PERSONA: José Antônio

SEXO: Masculino

IDADE: 55 anos

CARGO/OCUPAÇÃO: Proprietário de uma empresa

EMPRESA: Prima Viagens Corporativas

EDUCAÇÃO: Ensino Superior Completo





JOSÉ ANTÔNIO

PRINCIPAIS OBJETIVOS

José quer conquistar novos clientes para seus pacotes de viagens corporativas, assim como apresentar alternativas para seus clientes atuais. Ele está buscando por soluções para seu marketing.



JOSÉ ANTÔNIO

PRINCIPAIS PROBLEMAS / DESAFIOS

José toca marketing, recursos humanos, operações. Sua maior preocupação é com as finanças da empresa. Ele é muito ocupado e não tem muito tempo. Em geral nem procura alternativas antes de comprar um serviço. Tem dificuldades em configurar seu blog e não sabe por onde começar.



JOSÉ ANTÔNIO

COMO MINHA EMPRESA PODE AJUDÁ-LA

Nós, da Rock Content, poderemos auxiliar José oferecendo conteúdo original e frequente para ser atualizado em seu blog, consultoria para automatização da sua estratégia de marketing de conteúdo, ebooks frequentes para que José possa converter o seu tráfego em leads qualificadas para serem contactadas e conseqüentemente aumentar seu faturamento, para que possa contratar alguém para tocar o projeto já automatizado por ele. Tendo isto, ele poderá focar nas outras áreas de sua empresa e crescer seu time, juntamente com seu faturamento.

 rockcontent

ResultadosDigitais