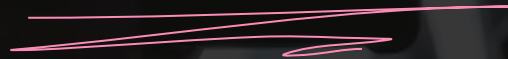


Entenda o Buyer persona

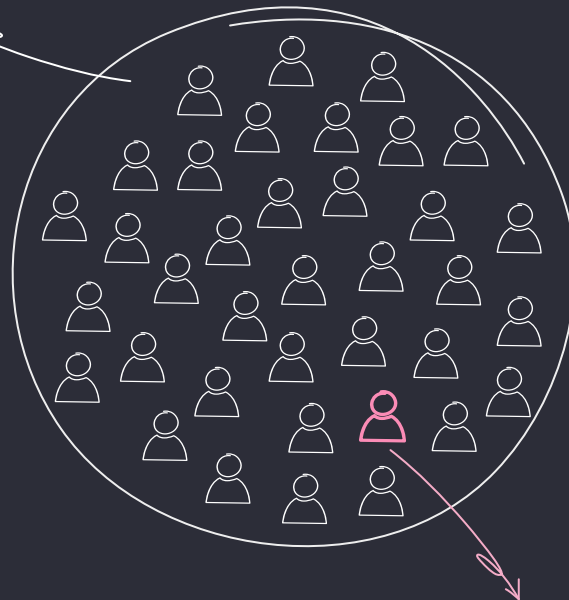


O que é Buyer persona?

“ _____ Definindo o termo de uma forma simples, a Buyer Persona é a **representação dos clientes ideais da sua empresa**. Em outras palavras, é uma personagem criada, com nome, idade, profissão, desejos e anseios, **para ajudar a empresa a entender quem é o seu consumidor ideal**.

Público-alvo

Ex: homens, entre 30 e 40 anos, que moram na região de São Paulo e possuem negócios relacionados à logística e transporte. Suas empresas precisam melhorar seus processos e aumentar os lucros;



**Mas qual é a
diferença então
de público-alvo
e persona?**

Persona ou Buyer persona

Henrique, casado, 37 anos, mora na cidade de São Paulo e é dono de uma transportadora de médio porte que faz logística e roteirização de cargas. Ele precisa de novas ferramentas para otimizar seu negócio em meio à crise, implementar inovações e gerar autoridade no mercado para crescer a empresa.

Por que fazer uma análise de persona?

Ter uma persona como representação do seu cliente ajuda a:

- Entender como cada produto/serviço pode solucionar as dores e necessidades do seu público-alvo.
- Definir a linguagem e o tom que serão utilizados na comunicação da marca.
- Guiar a produção de conteúdo e chamar atenção do público.
- Criar estratégias melhores por apresentar os principais interesses e problemas do cliente.
- Identificar quais são os canais ideais de comunicação
- Reduzir os custos da sua estratégia



em que momentos fazer a análise de persona para o cliente?

1

Início de projetos

acabou de receber seu cliente e precisa começar a estruturar o planejamento de comunicação e o planejamento de conteúdo

2

Campanhas especiais

está com uma ideia diferente para campanha criativa e precisa entender se faz sentido esse direcionamento para o cliente

3

Mudanças de estratégia

o que vem sendo realizado não está trazendo os resultados esperados, será que estamos falando com o público certo da marca?

4

Renovação de branding e parceria estratégica

o cliente está em um momento de mudança de rota interna ou pensando em um lançamento que vai despendar alto investimento

Como fazer?



Colocando a mão na massa!



É preciso entender as especificidades para montar um cronograma

Cronograma *personas*



Cronograma *personas*

Pre

ALINHAR E PLANEJAR

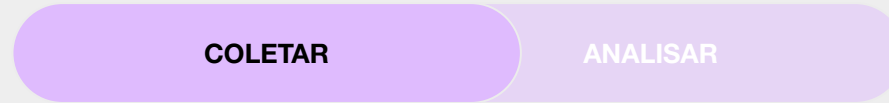
*antes de
começar
qualquer
coisa*

Converse com seu cliente para entender:

- Se ele já fez algum estudo de persona;
- Entenda se existem dados suficientes para buscar nas redes sociais;
- Certifique a disponibilidade dos clientes do seu cliente de responderem a pesquisa (você podem pensar em ter um incentivo como desconto, brinde ou cupom para quem responder);

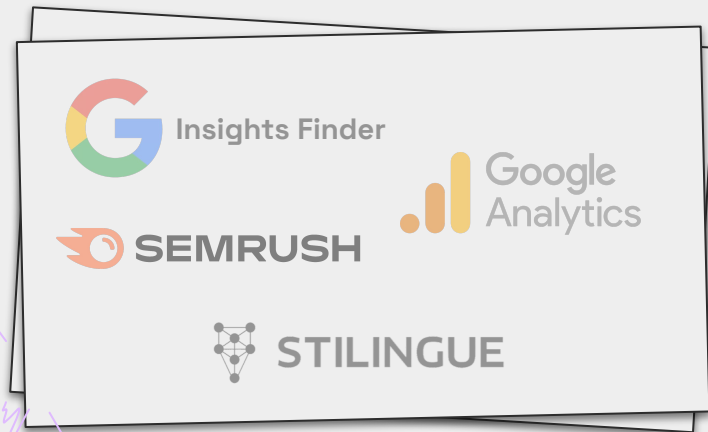
Cronograma *personas*

Durante



*geralmente
minimo de 2
semanas*

ferramentas utilizadas



answer the public

o que pode ser útil

**Termos
relacionados**

Buscas pela marca

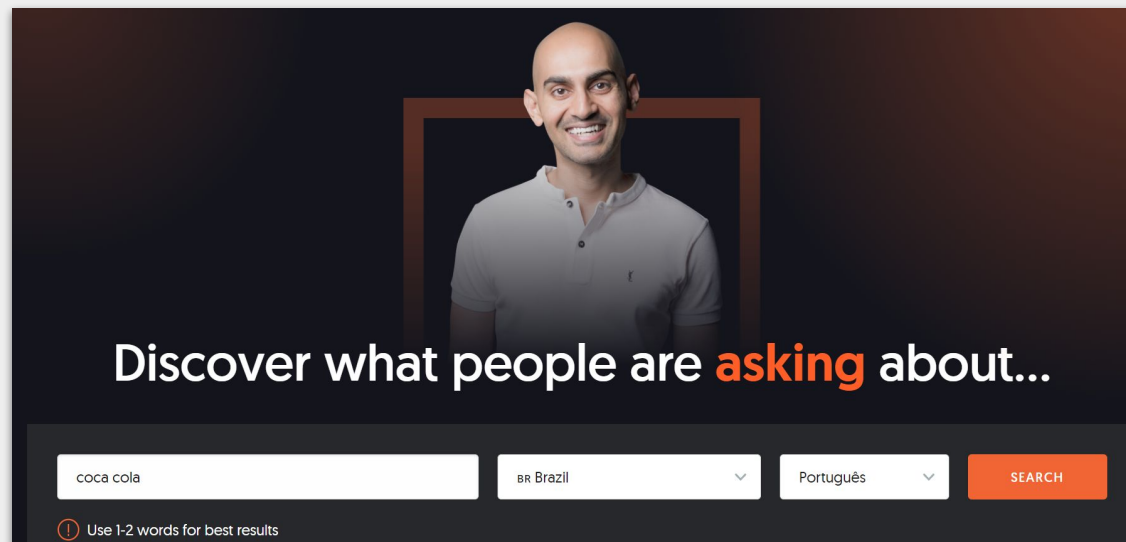
**Buscas no
segmento**

Através dos termos mais buscados e relacionados, conseguimos ter uma visão sobre o caminho que o público faz até a marca e qual seu diferencial dentro do segmento.

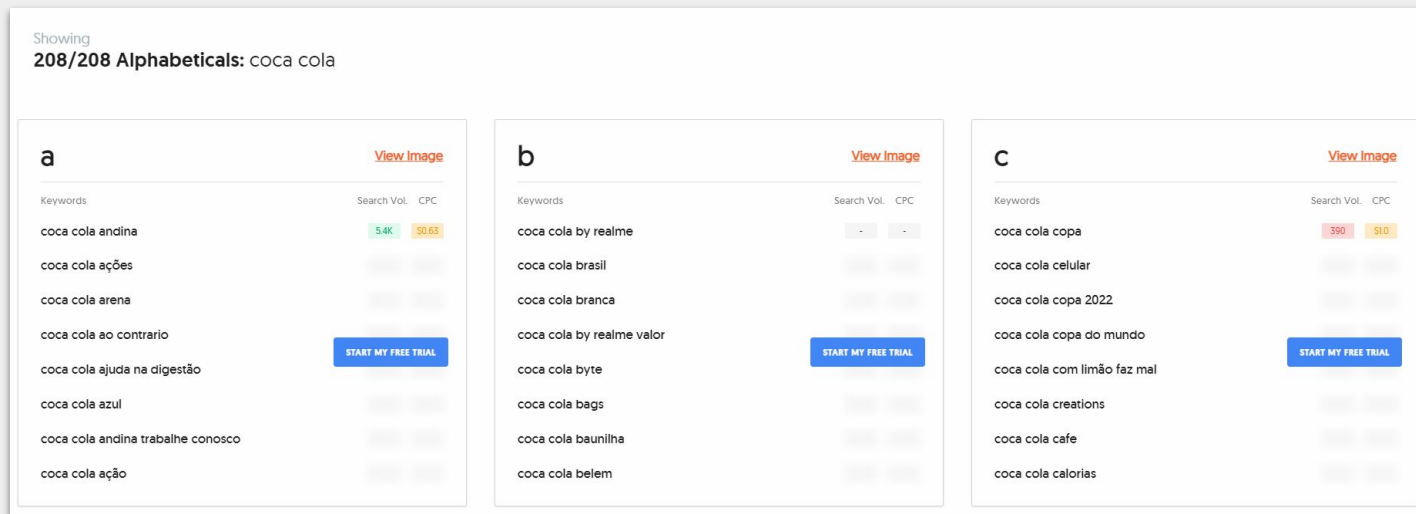
answer the public - passo a passo

Plataforma de social listening que estuda os dados de autocomplete de buscadores para mapear termos relacionados à sua palavra-chave.

- Escolha a palavra-chave que você deseja buscar (nome da marca, produto, segmento);
- Configure qual o país da pesquisa e língua desejada.



answer the public - passo a passo



Além dos círculos, ela traz em ordem alfabética todas as informações.

Meta Business Suite *+painel profissional*

o que pode ser útil

Localização
geográfica

Faixa etária

Gênero

Conteúdos de maior
interesse

Períodos mais
ativos

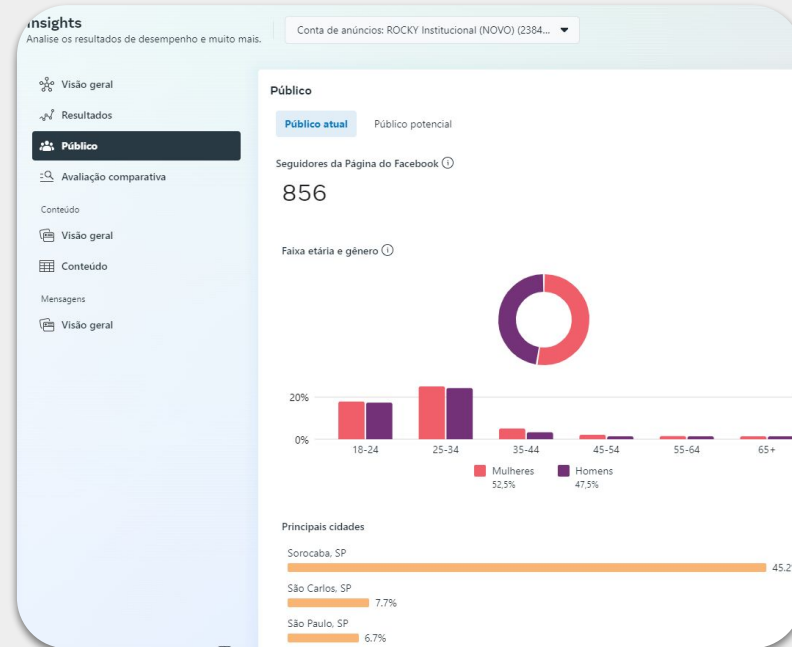
formatos com mais
resultado

Através dos dados da base de facebook e instagram da empresa, conseguimos ter uma visão sobre gênero, faixa etária, localização e conteúdos mais interagidos.

Meta business suite - passo a passo

Plataforma gerenciamento completo do facebook e instagram

- Acesse o painel de público e veja as informações;
- Acesse também os resultados para conferir os conteúdos que o público tem mais interesse;



menu de seguidores no painel profissional do instagram



Pesquisa de público *recomendação: google forms*

o que pode ser útil

Localização
geográfica

Faixa etária

Gênero

Interesses e
hobbies

Como conhecerem a
empresa

quais produtos mais
compram

Maiores
dificuldades

Benefícios dos
produtos



Porque escolheu a
marca

São algumas perguntas para conhecer melhor o público que consome da empresa

Pesquisa de público

Pesquisa de público | MODELO


Olá! Muito obrigada por chegar até aqui :)
Estamos preparando muitas novidades para Loja e sua participação é super importante.
As repostas são anônimas e é rapidinho. 🥰

 lelongo@rocky.ag (não compartilhado) [Alternar conta](#) 

Você está ciente e autoriza o uso das informações para a pesquisa de público?

☐ Sim

☐ Não

Próxima  Página 1 de 6

Qual a sua idade?

☐ 19 ou menos

☐ 20 a 29

☐ 30 a 39

☐ 40 a 49

☐ 50 a 59

☐ 60 ou mais

Como você se define?

☐ Branca(o)

☐ Preta(o)

☐ Parda(o)

☐ Amarela(o)

☐ Indígena(o)

☐ Prefiro Não Declarar

Gênero

☒ Feminino

☐ Masculino

☐ Prefiro não responder

☐ Outro: _____

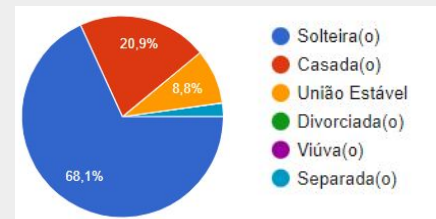
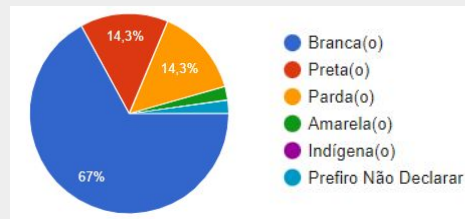
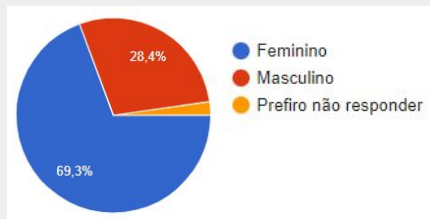
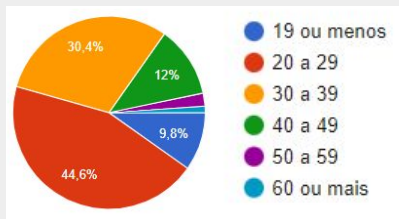
Link modelo

Cronograma *personas*



Exemplo *Compilando dados*

Suponhamos que eu esteja mapeando a persona de uma loja de produtos de beleza que ainda não tinha muitos dados disponíveis em redes sociais mas que foi usado o formulário de pesquisa e essas foram as respostas:

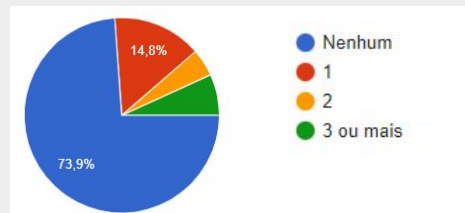
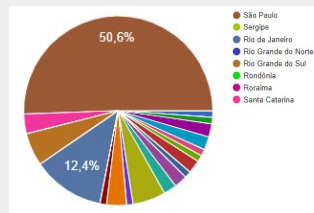


Área de atuação:

Publicidade/Marketing/Jornalismo

Hobbies:

Assistir TV/Filmes/Séries/Animações;
Viajar;
Ler;



Onde se informa:

Redes Sociais/Televisão/Portais de notícia

Itens mais consumidos:

Shampoo/Condicionador
Desodorante;
Hidratante;

E muito mais...

Exemplo *Interpretando dados*

Fator muito importante: para você criar personas com a melhor leitura de dados é interessante você filtrar os dados por gênero para entender o comportamento específico de cada

Pesquisa de público | MODELO (respostas) ☆ 📄

Arquivo Editar Ver Inserir Formatar Dados Ferramentas Extensões Ajuda A última edição foi há alguns segundos

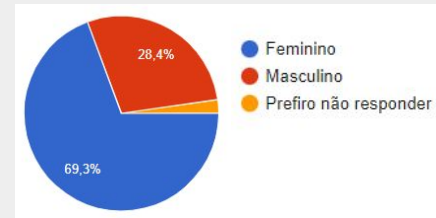
100% RS 123 Padrão (Ant...) 10 B T G A

1 Gênero

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
	Carimbo de data/hor	Você está ciente e a	Qual a sua idade?	Gênero	Como você se defin	Estado Civil	Profissão	Faixa Salarial	Filhos	Hobbies	Quais meios de co
2	23/06/2021 10:43:03	Sim	19 ou menos	Feminino	Parda(o)	Solteira(o)	Social média Marketing	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
3	28/06/2021 16:15:55	Sim	19 ou menos	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	estudante	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
4	29/06/2021 17:51:11	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	designer	de 3 a 6 salários mínimo	Nenhum	Viajar, Cozinhar, Dançar, Redes Sociais (ex: 1	
5	06/07/2021 15:12:49	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Estudante	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
6	12/07/2021 14:08:40	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	autônoma	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
7	16/07/2021 22:51:15	Sim	20 a 29	Feminino	Preta(o)	Solteira(o)		Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
9	04/08/2021 13:44:48	Sim	30 a 39	Feminino	Parda(o)	Solteira(o)	Partner Manager	de 3 a 6 salários mínimo	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
10	04/08/2021 22:44:33	Sim	50 a 59	Feminino	Branca(o)	Casada(o)	Empreendedor	10 ou mais		1 Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
11	15/08/2021 18:21:06	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	União Estável	tecnica em quimica	de 3 a 6 salários mínimo		1 Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
12	18/08/2021 00:13:22	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	União Estável	Social Media	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Jornais (ex: Folha, E	
13	18/08/2021 16:46:43	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Casada(o)	Empresaria	de 3 a 6 salários mínimo		1 Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
14	23/08/2021 17:57:08	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Estudante	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
15	31/08/2021 22:15:50	Sim	20 a 29	Feminino	Parda(o)	Solteira(o)	estudante	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
16	19/09/2021 00:26:12	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)					Praticar esportes, Viajar, Televisão, Revistas	
20	19/10/2021 12:49:33	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Assistente administrativo	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
22	05/11/2021 14:37:24	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	União Estável	Analista de marketing	de 3 a 6 salários mínimo	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
23	09/11/2021 22:12:15	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Casada(o)	gestora	de 3 a 6 salários mínimo	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
24	11/11/2021 11:15:23	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)				Jardnagem Revistas (ex: Exame	
25	12/11/2021 15:01:18	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Social Media	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
26	26/11/2021 19:05:55	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Bartender	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Praticar esportes, Viajar, Redes Sociais (ex: 1	
30	11/01/2022 18:19:49	Sim	40 a 49	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Supervisor de Atendimento	de 3 a 6 salários mínimo	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
31	12/01/2022 21:13:50	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Estudante	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
32	15/01/2022 18:25:27	Sim	20 a 29	Feminino	Parda(o)	Solteira(o)	jornalista	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
33	18/01/2022 14:05:39	Sim	30 a 39	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	Marketing	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Redes Sociais (ex: 1	
38	16/02/2022 19:10:41	Sim	20 a 29	Feminino	Parda(o)	Solteira(o)	Social media	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Jogar Video Game, Viaja Redes Sociais (ex: 1	
40	17/03/2022 17:39:54	Sim	20 a 29	Feminino	Preta(o)	Solteira(o)	desempregada		Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
42	25/03/2022 16:05:17	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	social midia	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
43	29/03/2022 18:08:31	Sim	20 a 29	Feminino	Branca(o)	União Estável	Advogada	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão, Redes Sc	
45	09/05/2022 17:22:37	Sim	30 a 39	Feminino	Preta(o)	Solteira(o)	marketing	Até 2 salários mínimos		1 Praticar esportes, Viajar, Jornais (ex: Folha, E	
46	12/05/2022 08:26:35	Sim	19 ou menos	Feminino	Branca(o)	Solteira(o)	autônomo	Até 2 salários mínimos	Nenhum	Assistir TV (Filmes/Série Televisão	

Respostas ao formulário 1 Feminino Masculino

Explorar



Por exemplo, apesar do público ser majoritariamente feminino não é bom mapear apenas uma persona e esquecer do público masculino

Assim é possível ser mais assertivo e...

Cronograma *personas*

Pós

APRESENTAR

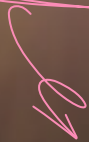
*material
bastante
completo*



Olá,



Clara



Publicitária, 24 anos.



Segmentação geográfica

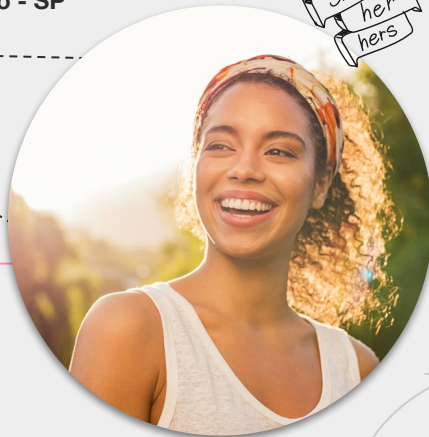
Onde estão



São Paulo - SP

Clara

“Amo me cuidar e me sentir maravilhosa!”



Segmentação

Quem são



Idade
24 anos



Solteira e sem filhos

Segmentação comportamental

quais são hábitos de consumo, afinidades e interesses

Clara é uma publicitária que possui horários bastante flexíveis em sua rotina, o que ela enxerga como uma vantagem, pois pode passar **mais tempo cuidando de si mesma**.

Apaixonada por mundo pop e moda, ela também é bastante preocupada com seu bem-estar e não abre mão de ter a **casa sempre organizada**.

Em seu tempo livre, Clara gosta de assistir séries e fazer **Do-It-Yourself**.



Dados sobre consumo

quais são os cenários de interesse em beleza

Shampoo/
Condicionador

Hidratante/óleo
para cabelos

Filtro Solar e
maquiagens



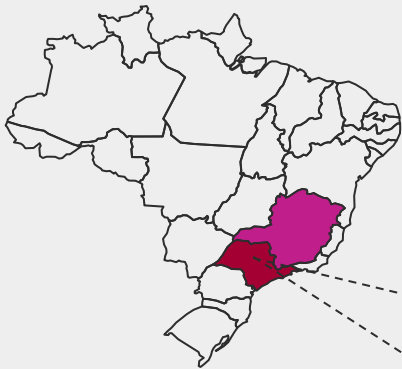
**Olá,
Carlos**



Empreendedor, 27 anos

Segmentação geográfica

Onde estão



São Paulo - SP

Carlos

“Minha carreira é muito importante e preciso de uma imagem de sucesso que combine com meu estilo de vida.”



Segmentação Demográfica

Quem são



Idade
24 anos



Solteiro e sem filhos

Segmentação comportamental

quais são hábitos de consumo, afinidades e interesses

Carlos é um profissional de negócios que viaja constantemente a trabalho e por lazer. Por esse motivo, em seu dia a dia costuma fazer a barba com frequência e gosta de estar perfumado para visitar seus clientes.

Preocupado com suas finanças, ele é bastante interessado em **serviços financeiros** e **investimentos**. Além disso, Carlos não abre mão de aprender coisas novas.

Em seu tempo livre, Carlos gosta de **viajar pelo Brasil e América Latina**. Ele também costuma se cuidar bastante, por isso **pratica esportes** e vai a salões de beleza com frequência.



Dados sobre o mercado

quais são os cenários de interesse em beleza

Shampoo/
Condicionador

Creme dental e
pós barba

Perfumes

Resumo!

01

Alinhamento essencial

Antes de montar um cronograma, é importante alinhar as expectativas sobre o material e sobre as ferramentas disponíveis.

02

Coleta de dados assertiva

Com base no alinhamento e nos objetivos da persona, fazer uma coleta de dados direcionada e atenta.

03

Análise e apresentação

Fazer o cruzamento das informações coletadas visando o objetivo estabelecido.

04

Estratégias

A partir das informações desenhadas na análise de persona é possível traçar estratégias em diversas instâncias, principalmente na comunicação.