



# Juliana

## Idade

16 Anos

## Gênero

Feminino

## Profissão

Estudante

## Lugar de residência

Rio de Janeiro



## Lembre-se que:

As pessoas compram quando se sentem entendidas, não quando entendem.

## Motivações

O que motiva essa pessoa? O que toca seu coração?



---

---

---

## Qual é a solução que essa pessoa precisa?

Descreva a situação atual. É importante identificar o problema para o qual ela busca uma solução.



---

---

---

## Pensamentos e sentimentos



**Dores** (Definição do problema O que incomoda?)

---

---

---



**Desejos** (O que deseja?)

---

---

---



**Benefícios** (Qual o benefício que terá ao usar o produto ou serviço?)

---

---

---



**Medos** (Do que tem medo?)

---

---

---



**Valores** (Quais são as crenças que guiam suas prioridades e decisões?)

---

---

---



**Sonhos** (O que sonha?)

---

## O que vê?

Descreva que tipo de conteúdo essa pessoa consome nos seguintes meios:



**Redes sociais:** \_\_\_\_\_

---

---

---



**Leitura:** \_\_\_\_\_

---

---

---



**Vídeo:** \_\_\_\_\_

---

---

---



**Sites que visita:** \_\_\_\_\_

---

---

---

## O que diz?

O que mostra nas redes sociais ou qual é sua mensagem boca a boca?



---

---

---

## O que ouve?



---

---

---

## O que faz?



**Rotina:** \_\_\_\_\_

---

---

---



**O que consome:** \_\_\_\_\_

---

---

---

## Perguntas importantes:

**Qual o problema que vamos resolver?**

---

---

---

---

---

**O que vai acontecer se essa pessoa não resolver o problema?**

---

---

---

---

---

**Meu produto ou serviço é relevante para essa pessoa?**

---

---

---

---

---