



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?
