



AVATAR – Persona do Cliente Ideal

Conhecer e realmente compreender os nossos clientes e potenciais clientes é uma área vital de um negócio de sucesso, desenvolvido com o coração.

A Persona do Cliente Ideal (também chamado de Avatar) é uma pessoa única que representa o teu mercado alvo. A ideia é manter em mente esta pessoa sempre que estejas a criar copy de marketing (para anúncios, emails, etc), campanhas, programas para o teu negócio, lives...

Esta Persona pode ser um cliente que já existe e adquiriu o teu produto / serviço, ou alguém que tu ames, alguém que te faça dizer “se toda a gente que viesse até mim, fosse como esta pessoa, eu teria o meu negócio de sonho.” Também podes pensar em alguém que gostasses de ajudar ou pensar em quem eras tu há 2 anos e basear o teu avatar nessa descrição da tua pessoa noutra nível de desenvolvimento e consciência.

Vamos criar a tua persona em conjunto, descreve-a com o máximo detalhe.

- Nome:

- Crenças de Vida:

- Situação Familiar:

- Profissão:

- Salário:

➤ Frustrações + Medos:

➤ Desejos + Vontades:

➤ Considerações-Chave na Compra:

➤ Que Autores / Mentores / Especialistas ele / ela acompanha:

➤ A que Eventos ele / ela vai?

➤ Qual o maior Problema que ela / ele está a ter agora mesmo?

CONHECER	GOSTAR	CONFIAR
<p>Porque é que o teu cliente ideal se preocupa com este problema?</p>	<p>Como é que tu te destacas para o teu cliente ideal?</p>	<p>Como poderão eles confiar em ti?</p>
<p>Como é que eles vão saber que têm um problema?</p>	<p>Com que qualidades tuas e do teu negócio eles vão ressonar e conectar?</p> <p>Como irás capacitá-los / empoderá-los com informação e educação?</p>	<p>Como podem eles ter a certeza que o investimento valerá a pena?</p>

➤ QUAL É A TRANSFORMAÇÃO QUE TU OFERECES?

DE... (Antes)	PARA... (Depois)

QUEM NECESSITAS DE SER PARA ATRAIR ESTE CLIENTE? (Qualidades, Atributos,...)

Se bloqueares a responder a alguma destas questões, simplesmente procura ver a vida através dos olhos do teu cliente ideal e permite deixar fluir a resposta.

- Que emoção primária, ou conjunto de emoções, ela sente no momento exato em que está prestes a comprar seu produto ou serviço?
- O que ela está dizendo para si mesma em sua cabeça?
- Que palavras e frases específicas ela está usando?
- Que história ela ou ele está contando a si mesma?

A cada criação no teu negócio, lembra-te de ter o teu cliente ideal em mente. A tua missão existe para servir este cliente ideal! Dependendo da expansão do teu negócio, podes servir mais de um cliente ideal, no entanto, se estás a começar foca-te só num produto / serviço e só num cliente ideal. Menos é mais. Menos dispersão. Mais resultados!