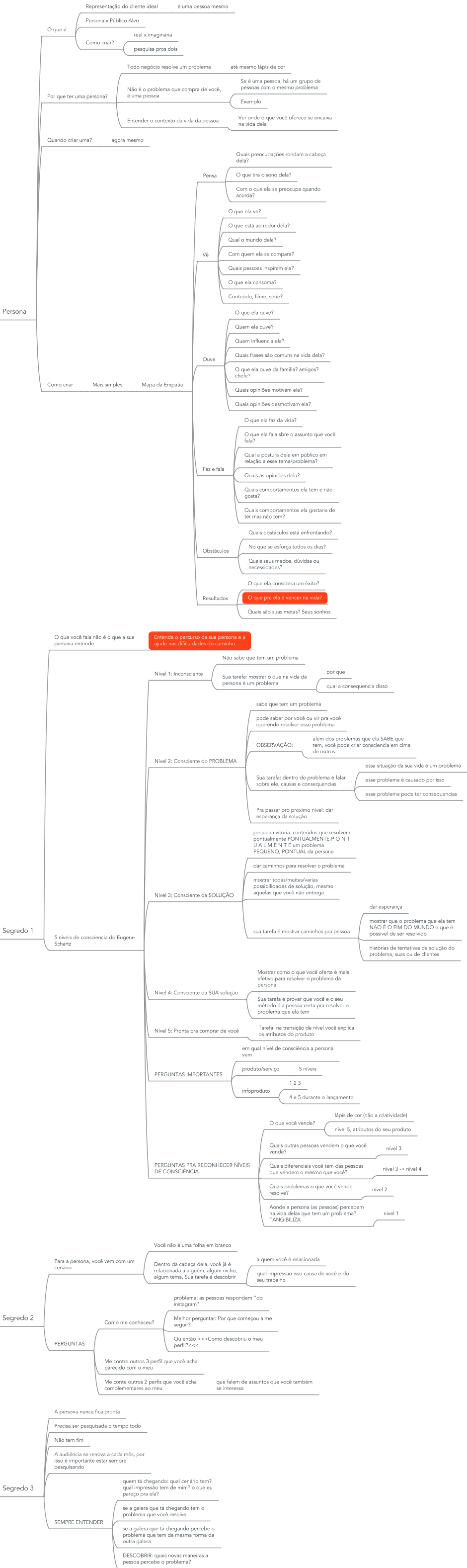


Os 3 segredos da persona



Os 3 segredos da persona

1. Persona

1.1. O que é

1.1.1. Representação do cliente ideal

1.1.1.1. é uma pessoa mesmo

1.1.2. Persona x Público Alvo

1.1.3. Como criar?

1.1.3.1. real x imaginária

1.1.3.2. pesquisa pros dois

1.2. Por que ter uma persona?

1.2.1. Todo negócio resolve um problema

1.2.1.1. até mesmo lápis de cor

1.2.2. Não é o problema que compra de você, é uma pessoa

1.2.2.1. Se é uma pessoa, há um grupo de pessoas com o mesmo problema

1.2.2.2. Exemplo

1.2.3. Entender o contexto da vida da pessoa

1.2.3.1. Ver onde o que você oferece se encaixa na vida dela

1.3. Quando criar uma?

1.3.1. agora mesmo

1.4. Como criar

1.4.1. Mais simples

1.4.1.1. Mapa da Empatia

1.4.1.1.1. Pensa

1.4.1.1.1.1. Quais preocupações rondam a cabeça dela?

1.4.1.1.1.2. O que tira o sono dela?

1.4.1.1.1.3. Com o que ela se preocupa quando acorda?

1.4.1.1.2. Vê

1.4.1.1.2.1. O que ela vê?

1.4.1.1.2.2. O que está ao redor dela?

1.4.1.1.2.3. Qual o mundo dela?

1.4.1.1.2.4. Com quem ela se compara?

1.4.1.1.2.5. Quais pessoas inspiram ela?

1.4.1.1.2.6. O que ela consoma?

1.4.1.1.2.7. Conteúdo, filme, série?

1.4.1.1.3. Ouve

1.4.1.1.3.1. O que ela ouve?

1.4.1.1.3.2. Quem ela ouve?

1.4.1.1.3.3. Quem influencia ela?

1.4.1.1.3.4. Quais frases são comuns na vida dela?

1.4.1.1.3.5. O que ela ouve da família? amigos? chefe?

1.4.1.1.3.6. Quais opiniões motivam ela?

1.4.1.1.3.7. Quais opiniões desmotivam ela?

1.4.1.1.4. Faz e fala

1.4.1.1.4.1. O que ela faz da vida?

1.4.1.1.4.2. O que ela fala sobre o assunto que você fala?

1.4.1.1.4.3. Qual a postura dela em público em relação a esse tema/problema?

1.4.1.1.4.4. Quais as opiniões dela?

1.4.1.1.4.5. Quais comportamentos ela tem e não gosta?

1.4.1.1.4.6. Quais comportamentos ela gostaria de ter mas não tem?

1.4.1.1.5. Obstáculos

1.4.1.1.5.1. Quais obstáculos está enfrentando?

1.4.1.1.5.2. No que se esforça todos os dias?

1.4.1.1.5.3. Quais seus medos, dúvidas ou necessidades?

1.4.1.1.6. Resultados

1.4.1.1.6.1. O que ela considera um êxito?

1.4.1.1.6.2. O que para ela é vencer na vida?

1.4.1.1.6.3. Quais são suas metas? Seus sonhos

2. Segredo 1

2.1. O que você fala não é o que a sua persona entende

2.1.1. Entenda o percurso da sua persona e a ajude nas dificuldades do caminho.

2.2. 5 níveis de consciencia do Eugene Schartz

2.2.1. Nível 1: Inconsciente

2.2.1.1. Não sabe que tem um problema

2.2.1.2. Sua tarefa: mostrar o que na vida da persona é um problema

2.2.1.2.1. por que

2.2.1.2.2. qual a consequencia disso

2.2.2. Nível 2: Consciente do PROBLEMA

2.2.2.1. sabe que tem um problema

2.2.2.2. pode saber por você ou vir pra você querendo resolver esse problema

2.2.2.3. OBSERVAÇÃO:

2.2.2.3.1. além dos problemas que ela SABE que tem, você pode criar consciencia em cima de outros

2.2.2.4. Sua tarefa: dentro do problema é falar sobre ele, causas e consequencias

2.2.2.4.1. essa situação da sua vida é um problema

2.2.2.4.2. esse problema é causado por isso

2.2.2.4.3. esse problema pode ter consequencias

2.2.2.5. Pra passar pro proximo nível: dar esperança da solução

2.2.3. Nível 3: Consciente da SOLUÇÃO

2.2.3.1. pequena vitória: conteúdos que resolvem pontualmente PONTUALMENTE P O N T U A L M E N T E um problema PEQUENO, PONTUAL da persona

2.2.3.2. dar caminhos para resolver o problema

2.2.3.3. mostrar todas/muitas/varias possibilidades de solução, mesmo aquelas que você não entrega

2.2.3.4. sua tarefa é mostrar caminhos pra pessoa

2.2.3.4.1. dar esperança

2.2.3.4.2. mostrar que o problema que ela tem NÃO É O FIM DO MUNDO e que é possível de ser resolvido

2.2.3.4.3. histórias de tentativas de solução do problema, suas ou de clientes

2.2.4. Nível 4: Consciente da SUA solução

2.2.4.1. Mostrar como o que você oferta é mais efetivo para resolver o problema da persona

2.2.4.2. Sua tarefa é provar que você e o seu método é a pessoa certa pra resolver o problema que ela tem

2.2.5. Nível 5: Pronta pra comprar de você

2.2.5.1. Tarefa: na transição de nível você explica os atributos do produto

2.2.6. PERGUNTAS IMPORTANTES

2.2.6.1. em qual nível de consciência a persona vem

2.2.6.2. produto/serviço

2.2.6.2.1. 5 níveis

2.2.6.3. infoproduto

2.2.6.3.1. 1 2 3

2.2.6.3.2. 4 e 5 durante o lançamento

2.2.7. PERGUNTAS PRA RECONHECER NÍVEIS DE CONSCIÊNCIA

2.2.7.1. O que você vende?

2.2.7.1.1. lápis de cor (não a criatividade)

2.2.7.1.2. nível 5, atributos do seu produto

2.2.7.2. Quais outras pessoas vendem o que você vende?

2.2.7.2.1. nível 3

2.2.7.3. Quais diferenciais você tem das pessoas que vendem o mesmo que você?

2.2.7.3.1. nível 3 -> nível 4

2.2.7.4. Quais problemas o que você vende resolve?

2.2.7.4.1. nível 2

2.2.7.5. Aonde a persona (as pessoas) percebem na vida delas que tem um problema?
TANGIBILIZA

2.2.7.5.1. nível 1

3. Segredo 2

3.1. Para a persona, você vem com um cenário

3.1.1. Você não é uma folha em branco

3.1.2. Dentro da cabeça dela, você já é relacionada a alguém, algum nicho, algum tema. Sua tarefa é descobrir

3.1.2.1. a quem você é relacionada

3.1.2.2. qual impressão isso causa de você e do seu trabalho

3.2. PERGUNTAS

3.2.1. Como me conheceu?

3.2.1.1. problema: as pessoas respondem "do instagram"

3.2.1.2. Melhor perguntar: Por que começou a me seguir?

3.2.1.3. Ou então >>>Como descobriu o meu perfil?<<<

3.2.2. Me conte outros 3 perfil que você acha parecido com o meu

3.2.3. Me conte outros 2 perfis que você acha complementares ao meu

3.2.3.1. que falem de assuntos que você também se interessa

4. Segredo 3

4.1. A persona nunca fica pronta

4.2. Precisa ser pesquisada o tempo todo

4.3. Não tem fim

4.4. A audiência se renova a cada mês, por isso é importante estar sempre pesquisando

4.5. SEMPRE ENTENDER

4.5.1. quem tá chegando: qual cenário tem? qual impressão tem de mim? o que eu pareço pra ela?

4.5.2. se a galera que tá chegando tem o problema que você resolve

4.5.3. se a galera que tá chegando percebe o problema que tem da mesma forma da outra galera

4.5.4. DESCOBRIR: quais novas maneiras a pessoa percebe o problema?