

A woman with short, light-colored hair and a futuristic glowing visor on her forehead. She is wearing a dark, high-collared jacket. The background is dark with green and blue light streaks.

como descobrir seu
**CLIENTE
IDEAL**

Dados Gerais



Idade ou Faixa Etária



Sexo



Possui filhos? Quantos?



Com quem mora?



Escolaridade

PERSONA

é a representação do seu cliente ideal.

ATRAVÉS DESSES DADOS...

Você vai ser mais assertiva na hora de:

- Criar seus conteúdos;
- Se comunicar;
- Criar seus produtos;
- Personalizar seu serviço;

ESSAS INFORMAÇÕES SÃO FUNDAMENTAIS E VÃO TE AJUDAR A PRECIFICAR O SEU SERVIÇO OU PRODUTO

Dados Específicos



Sonhos



Medos, anseios...



Como se vê em 5 anos?



O que gosta de fazer (hobbies)?



**O que gosta de assistir, com o que se
entretém? (filmes, séries, músicas, novelas,
canais)**

Dados Específicos

 Quem costuma acompanhar (influencers, autores, famosos..)?

 O que ama?

 O que odeia?

 Qual experiência sonha em viver?

 Qual pior situação que já viveu?

ESSES DADOS VÃO TE AJUDAR A SER ASSERTIVA NA SUA COMUNICAÇÃO, DESDE A CRIAÇÃO DE CONTEÚDO ATÉ A CRIAÇÃO DE SOLUÇÕES E PRODUTOS PARA VENDER.

Dados Estratégicos



Como prefere consumir o tipo de produto ou serviço que você vende?

Exemplo: se você é uma psicóloga, sua persona prefere consulta física ou online?



Quanto tempo passa nas redes sociais e quais horários costuma usar?



Quais marcas ela acompanha?



Quais seus hábitos de consumo?

ESSES DADOS VÃO TE AJUDAR A SER ASSERTIVA NA SUA COMUNICAÇÃO, DESDE A CRIAÇÃO DE CONTEÚDO ATÉ A CRIAÇÃO DE SOLUÇÕES E PRODUTOS PARA VENDER.

E como descobrir esses dados?

Ouvindo os seus seguidores e clientes!

Você pode fazer isso através de pesquisas com os seus clientes e usando os seus stories no Instagram de forma estratégica para conhecer o seu público.



Siga um desses scripts para descobrir os ***sonhos*** dos seus seguidores

Faça uma sequência de, no máximo, 4 stories falando sobre **algo que você quer muito conquistar** ou algo que já conquistou. Em seguida, abra uma caixinha perguntando qual o ***maior sonho*** da sua audiência.

Pergunte aos seus seguidores: O que você faria se ganhasse 50 mil reais hoje? Ou: O que você faria se recebesse 100 mil reais por mês hoje? Na maioria das vezes, as pessoas vão externar o que é mais importante pra elas. Assim, você as conhece melhor.

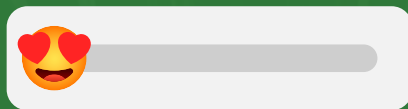
O mesmo vale para descobrir os *medos* da sua audiência!

Mostre que você também passa por dificuldades. **Compartilhe uma história de fraqueza que você já superou**, cite os seus **medos** e anseios e abra o diálogo com os seus seguidores.

Faça perguntas estratégicas

De tempos em tempos use seus stories para fazer perguntas estratégicas para a sua audiência. O seu objetivo é conhecer melhor quem está do outro lado.

1. USE OS RECURSOS DO INSTAGRAM



2. FAÇA PERGUNTAS QUE REVELEM O QUE VOCÊ PRECISA SABER

- Qual o seu maior sonho hoje?
- O que você mais gosta de fazer no tempo livre?
- Me indiquem uma série para o fim de semana?
- Qual melhor livro você já leu?
- Me indiquem um perfil sobre tal assunto?
- Onde você mora?
- Como você prefere consumir conteúdo? Nos stories ou no feed?
- Qual horário você mais costuma ficar nas redes sociais?

3. SEMPRE CONTEXTUALIZE AS PERGUNTAS

Para ter mais engajamento sempre contextualize e crie uma narrativa ao abrir uma enquete ou caixinha de perguntas. Primeiro as pessoas se envolvem, depois elas engajam!

EXEMPLOS - EXEMPLOS - EXEMPLOS

Antes de fazer uma caixinha de perguntas pedindo uma indicação de filme, mostre um pouco do seu fim de semana, fale dos filmes que gosta de assistir, diga que está querendo assistir um filme com a família/sozinha e, então, peça uma indicação.

Antes de perguntar como preferem consumir conteúdo, diga aos seus seguidores que está preparando novidades, mas que quer ter a certeza que irá ajudar a maioria e, por isso, está fazendo uma pesquisa.

Faça uma *sequência* de *stories*

1

Grave um vídeo falando que vai fazer algumas perguntas a seguir para conhecer melhor seus seguidores.

2

Diga que essas perguntas são muito importante para alinhar seus conteúdos e trazer algo que realmente ajude a quem te acompanha

3

Faça uma sequência de perguntas!

Faça apenas **UMA PERGUNTA POR STORY**, usando as ferramentas do próprio story.

4

Finalize o último story com uma caixinha de perguntas. Pode ser:
"faça uma pergunta que pode te ajudar hoje". "Como você acha que eu posso te ajudar?"

Sugestões de *perguntas* para conhecer seu público

Com o que você mais gasta seu tempo?

Quais redes sociais você mais usa?

Você gosta de participar de grupos nas redes sociais?

Qual serviço meu você mais tem interesse?

Qual o maior sonho da sua vida?

Qual o maior sonho que você já realizou?

O quanto meu conteúdo tem te ajudado?

O que você gostaria de aprender comigo?

Como você conheceu meu perfil?

Qual seu hobbies preferido?

Qual tipo de pensamento tira seu sono pra dormir?

Qual sua maior motivação na vida?

Quem é a sua maior referência profissional?

Quem é a sua maior referência profissional?

Onde você mora?

Você gostaria de _____ (relacionado aos seus produtos e serviços);



**Destrava
Ideias**

Conheça nossos produtos:

**BLOG DESTRAVA IDEIAS - O BRAÇO
DIREITO DA EMPREENDEDORA DA BELEZA**

clique aqui e tenha uma experiência incrível com posts prontos, templates editáveis, PDF's. Tudo gratuito.

**PAPELARIA PERSONALIZADA PARA
PROFISSIONAIS DA BELEZA**

clique aqui e descubra nossos cartões presentes, cartões fidelidade, cartões virtuais e muito mais.

CLUBE FIGURINHAS DI

clique aqui e tenha uma linda coleção de figurinhas que levará teus Stories para um outro nível.

CLUBE VÍDEOS QUE CONECTAM

clique aqui e tenha uma linda coleção de figurinhas para transformar teus Stories