

Guia de Construção de Personas

Guia de Construção de Personas

O que é uma User Persona?

User Persona é uma pessoa fictícia que representa o utilizador ideal do teu produto ou serviço.

As personas são criadas com base em informação recolhida dos diferentes tipos de clientes que utilizam (ou podem vir a utilizar) o serviço, produto, site ou marca de forma semelhante.

Representa um grupo de consumidores com características semelhantes.

Porque devemos criar Personas

Porque ajuda a perceber as necessidades, experiências, comportamentos e objetivos dos utilizadores.

Quanto melhor conheceres o teu público, mais consegues atender um determinado grupo especifico de consumidores e serás capaz de obter uma melhor taxa de conversão para o teu produto ou serviço.

A importância das personas

Cada utilizador é diferente e único, e cada produto ou serviço tem os seus próprios atributos, características e coisas únicas para oferecer.

Para um produto ser desejável para a audiência é essencial estudar e mapear os utilizadores, o seu comportamento e padrões demográficos.

Outro ponto muito importante, é que também ajuda a orientar a produção de conteúdo e/ou serviços que correspondam às necessidades e gostos dos utilizadores.

Guia de Construção de Personas

Como criar Personas

Primeiro devemos definir o objetivo final. Antes de começarmos a criar personas devemos decidir qual o objetivo que pretendemos para o utilizador, o que pretendemos que ele faça.

Alguns exemplos:

- uma compra no nosso website
- uma subscrição de newsletter
- download e um e-book

Sabendo qual é o nosso objetivo final ajuda-nos a clarificar os atributos das nossas Personas e trona-se mais fácil escolher aquela que melhor corresponde às nossas necessidades.

Fazer Pesquisa

Devemos reunir dados qualitativos e quantitativos suficientes para podermos criar as personas.

- Fazer uma pesquisa online, entrevistas, questionários, ou também podem utilizar os dados do Google Analytics referentes ao website da marca.

- Numa conversa informal com pessoas que tenham um perfil idêntico ao da personas que serão criadas, podemos colocar questões que ajudem a perceber mais e melhor as necessidades, desejos, comportamentos.

Estes são os passos que vão ajudar a procurar padrões e tendências entre os futuros utilizadores. Depois de toda a informação recolhida, agrupamos em subgrupos todos os potenciais utilizadores de acordo com as semelhanças nas suas características.

Dicas para preencher o template

1. Quanto mais informação se recolher, mais específica a Persona será. Não devemos entrar em detalhes desnecessários - o risco de começar a criar uma persona que não corresponde a ninguém na realidade é muito grande.

2. Manter o foco no contexto do produto que se está a projetar e não incluir detalhes que não acrescentam nada ao cenário. Uma Persona bem escrita (específica e realista) vai permitir encontrar os clientes ideais na vida real.

3. No perfil demográfico, pode ser incluído o passado pessoal e profissional relevante, e dados psicográficos (atitudes, motivações, interesses e pontos de dor).

Guia de Construção de Personas



Nome Atribuir um nome e escolher uma imagem que ilustre com precisão a Persona.

Quote Escrever uma citação que resuma quem é a Persona e a sua essência.

Perfil Demográfico

- Qual é a idade ?
- Qual é o seu estado civil?
- Onde vive?
- Qual é o seu nível de educação?
- O que faz a nível profissional?
- Em que área trabalha?
- Qual é o tamanho da empresa?
- Quais são os seus interesses?
- Quais são as suas marcas favoritas?
- Que ferramentas usa nos seus tempos livres?
- Que ferramentas usa ou precisa para fazer o seu trabalho?
- Como prefere comunicar?
- Que redes sociais utiliza?

Necessidades e Objetivos

- Quais são as necessidades desta Persona?
- O que poderia ser resolvido com o produto / serviço da marca?
- Em que situações estas necessidades surgem geralmente?
- Quais são as suas metas e objetivo?
- Quais são os seus maiores desafios?
- Que ferramentas ou soluções utiliza agora para resolver as suas necessidades?

Cenário

Pretende-se que se faça uma descrição de como a Persona pode interagir com
o produto / serviço num determinado contexto para alcançar o seu objetivo.

USP do produto / serviço

Quais os benefícios que o produto/serviço oferece à Persona?
Como é que facilita a vida da Persona?

Guia de Construção de Personas



Nome Joana Dias

Quote “Balance is not something you find, it's something you create”

Perfil Demográfico

40 anos, divorciada sem filhos,.Vive em Oeiras. Licenciada em Ciências da Comunicação, trabalha atualmente numa agência de Comunicação Digital em Lisboa.
Durante 15 anos desempenhou funções de Relações Publicas e Assessoria de Comunicação numa multinacional, mas recentemente decidiu aceitar o desafio e abraçar uma nova realidade profissional, passando a trabalhar numa agência com 10 colaboradores, todos eles multitasking e vocacionados para as novas tecnologias - e embora esteja a adorar a nova experiencia, sente que tem algumas dificuldades em acompanhar os termos e as ferramentas do Digital

Adora ler, viajar e conhecer pessoas novas e durante a pandemia reinventou todas as suas paixões, mas a leitura permaneceu, passou a ler mais sobre temas direcionados para os conceitos Digitais, Marketing e Comunicação em Social Media, etc.

Gosta de marcas que tenham qualidade, durabilidade e que sejam intemporais. Não lhe interessa tanto se está na moda ou não desde que sinta que fez um bom investimento, Isto é transversal para a roupa, para equipamentos ou até mesmo para cursos, workshops ou viagens.

Utiliza o seu smartphone como apoio nos seus tempos livres, para ouvir musica, tomar notas, fotografar e partilhar com amigos e conhecidos nas redes sociais
Como prefere comunicar? Adora uma boa conversa cara a cara, mas hoje em dia nem sempre é possível por isso recorre ao Whastapp, Telegram e Instagram para comunicar.

Necessidades e Objetivos

Quer aprender mais sobre o mundo digital para poder estar confortável a desempenhar as suas novas funções e se sentir mais integrada na equipa.
Tem feito muitas leituras na internet sobre os temas mais fortes desta área, mas sente que precisa de fazer formação constante e nem sempre consegue esclarecer as suas duvidas.

Cenário + USP do Serviço

Numa pesquisa recente na web, encontrou um website de uma Academia que disponibiliza cursos, workshops e short classes gratuitas e sessões de mentoria para poder esclarecer duvidas e questões mais práticas. Acabou de comprar um pack anual de mentoria e agora sente-se mais confortável para estudar e aplicar na sua realidade profissional, porque sabe que tem um mentor que a orienta a quelquer momento.

PIXY
ACADEMIA

Template para Construção de Personas



Nome

Quote

Perfil Demográfico

Necessidades e Objetivos

Cenário

USP do produto / serviço

PIXY
ACADEMIA

A ACADEMIA



A Academia da Pixy é o sítio certo para aprenderes sobre Marketing e Branding aplicados ao Digital.

No nosso website -**pixyagency.com** encontras:

- Cursos
- Workshops
- Short classes e Tutoriais

para desenvolveres uma estratégia no Digital.

Segue-nos nos nos locais habituais!