|  |
| --- |
| **ROTEIRO PARA CONSTRUÇÃO DE BUYER PERSONA** **(COMPRADOR IDEAL DA MARCA)** |
| *Buyer Persona* ou “Comprador Ideal da Marca” é uma metodologia para idealizar o perfil do cliente ideal do seu negócio. Um personagem fictício baseado em dados reais, o qual deve estar alinhado ao mercado em que o negócio atua, produto que vende, serviços que presta, bem como à segmentação de público-alvo primário da empresa. O roteiro abaixo vai auxiliar você na construção da *Buyer Persona* adequada para o seu negócio, descrevendo detalhadamente sua história de vida, hábitos de consumo, valores pessoais e até mesmo características físicas para facilitar o desenvolvimento das estratégias de gestão de marca na mente dos consumidores. |

|  |
| --- |
| **BUYER PERSONA** |
| ***Preencha o campo abaixo utilizando a criatividade e a sua expertise no mercado*** ***em que o negócio atua.*** |
| **Nome:** **Sexo:** **Idade:** **Estado Civil:** **Filhos?****Nacionalidade:** **Naturalidade:** **Endereço:** **Escolaridade:** **Profissão:** **Remuneração Mensal:** **Perfil de Consumo: Inovadora, Antenada, Moderninha ou da Grande Massa?** |

|  |
| --- |
| **CARACTERÍSTICAS DE COMPORTAMENTO** **Marque até 6 palavras, usando cores diferentes, sendo:** **Verde (Prioridade nível 1)****Laranja (Prioridade nível 2)** **Rosa (Prioridade nível 3)** |
| ALTRUÍSTA | ARROGANTE | ATIVISTA | AUTÊNTICA |
| AUTOCONFIANTE | AVENTUREIRA | BALADEIRA | CALMA |
| CARREIRA PRIVADA | CARREIRA PÚBLICA | COLABORATIVA | COMPULSIVA |
| CONSCIENTE | CONTROLADORA | CORAJOSA | CRIATIVA |
| CULTA | CURIOSA | DESAPEGADA | DESCOLADA |
| DESPOJADA | DISPOSTA | ECONÔMICA | EGOÍSTA |
| ELEGANTE | EMPREENDEDORA | ENGRAÇADA | ESPERTA |
| ESPIRITUALISTA | ESPONTÂNEA | ESTRESSADA | EXECUTIVA |
| EXTROVERTIDA | FITNESS  | GLOBALIZADA | GOURMET |
| HONESTA | IDEALISTA | INDEPENDENTE | INOCENTE |
| INOVADORA | INTELIGENTE | INTOLERANTE  | INTROVERTIDA |
| IRÔNICA | IRREVERENTE | LIBERAL  | LÍDER |
| LIVRE | LOCAL | LUXUOSA | MAROMBEIRA |
| MODERNA | MODESTA | ORGÂNICA | OUSADA |
| PERFECCIONISTA  | POPULAR | PRÁTICA | PREGUIÇOSA |
| PROVOCATIVA | REGIONAL | RELIGIOSA | REQUINTADA |
| REVOLUCIONÁRIA | SAUDÁVEL | SENSÍVEL | SENSUAL |
| SÉRIA | SEXY | SIMPÁTICA | SIMPLES |
| SOFISTICADA | SOLIDÁRIA | SOLTEIRA | SUSTENTÁVEL |
| TOLERANTE | TRADICIONAL | URBANA  | VALENTE |
| VEGANA | VULGAR  | WORKAHOLIC | ZEN |
| OUTROS: |

|  |
| --- |
| **QUAL É O ESTADO OU EMOÇÃO QUE A BUYER PERSONA DEVE ESTAR SENTINDO PARA SE ENCANTAR POR SUA MARCA DE IMEDIATO?****(ATÉ 3 MARCAÇÕES)** |
| ABORRECIMENTO | ADMIRAÇÃO | ALEGRIA  | APREENSÃO |
| CONFIANÇA | DISTRAÇÃO | DEPRESSÃO | ESTRESSE |
| MEDO | PESAR | RAIVA | SERENIDADE |
| SURPRESA | TÉDIO | TRISTEZA | FOME |
| SONO | PRESSA | CALMA | FRIO |
| CALOR | MAL-ESTAR | BEM-ESTAR | EXCITAÇÃO |
| OUTROS: |

|  |
| --- |
| **PREFERÊNCIAS DE CONSUMO DA BUYER PERSONA** |
| **Sonhos de Consumo** | **Marcas Preferidas de Consumo Geral** | **Lugares Preferidos**  | **Atividades Preferidas** |
| **Estilo Musical** | **Celebridades que ela admira** | **Causas Sociais que ela defende** | **Comidas Preferidas** |
| **COMO SUA MARCA PODE AJUDAR A BUYER PERSONA?** |
| 1. **No geral, do que a Buyer Persona não gosta, tem medo ou insegurança?**
2. **Quais dificuldades de vida ela passa?**
3. **O que pode impedir que a Buyer Persona seja cliente de sua marca?**
4. **Por que sua marca é a solução ideal que ela busca?**
 |