

DESAFIO – COMUNICAÇÃO PARA VENDAS

Vamos colocar em prática o conceito de persona, que é a representação do seu ou sua cliente ideal (aquela pessoa que mais se identifica com o seu produto ou serviço).

Para te ajudar, responda às perguntas abaixo pensando em alguém que representa bem esse(a) cliente ideal:

1. Quais são os dados pessoais da persona do seu negócio (nome, idade, gênero, renda e profissão)?
2. Como é a rotina da persona do seu negócio (o estilo de vida, o que gosta de fazer e atividades diárias)?
3. Quais são as dificuldades e os desafios dessa persona na vida pessoal e profissional?
4. Como a persona do seu negócio se comunica e busca informações no dia a dia?

Agora pensando sobre os 4P's do marketing, responda:

5. No que você considera que pode melhorar na comunicação do seu negócio com relação ao seu produto, preço, praça e promoção para atrair ainda mais clientes?