

# DESCRIZIONE DI UN DOCUMENTO STRATEGICO-ANALITICO

## Audience Persona

**Creare delle Audience Persona attivando una ricerca basata su:**

- 1. Chi è e come individuo il mio cliente ideale?**
  - Definire le caratteristiche demografiche, psicografiche e comportamentali del tuo cliente ideale.
  - Utilizzare strumenti di analisi di mercato per raccogliere dati sui potenziali clienti.
- 2. Come si informa e decide di acquistare?**
  - Analizzare i canali di informazione e le fonti di fiducia che i clienti utilizzano.
  - Studiare il processo decisionale e i fattori che influenzano le decisioni di acquisto.
- 3. Quali sono i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto?**
  - Identificare le possibili obiezioni e preoccupazioni dei clienti.
- 4. Chi sono e che cosa fanno i miei competitor?**
  - Condurre un'analisi della concorrenza per comprendere le strategie dei competitor.
  - Identificare i punti di forza e di debolezza dei competitor per posizionarti meglio sul mercato.
- 5. Raccolta Dati:**
  - Utilizzare strumenti di analisi come Google Analytics, social media insights, e sondaggi online.
  - Applicare l'intelligenza artificiale per analizzare grandi quantità di dati e identificare pattern e tendenze.
- 6. Creazione delle Audience Persona:**
  - Basare le Audience Persona sui dati raccolti, creando profili dettagliati per i tuoi segmenti di mercato.
  - Personalizzare le strategie di marketing per ciascuna Audience Persona.
- 7. Analisi dei Competitor:**
  - Utilizzare strumenti di analisi competitiva per monitorare le attività dei concorrenti.
  - Adattare le tue strategie di marketing in base ai risultati dell'analisi.
- 8. Implementazione e Monitoraggio:**
  - Implementare le strategie di marketing basate sulle Audience Persona.
  - Monitorare e misurare i risultati delle campagne per apportare eventuali miglioramenti.

## Prompt per l'AI:

**Crea un profilo dettagliato della persona target basato sulle seguenti domande e considerazioni:**

- 1. Identità e contesto della persona target:**
  - **Con chi vogliamo interagire? Chi è la persona che vogliamo comprendere? Qual è la situazione in cui si trova? Qual è il suo ruolo in quella situazione?**
- 2) Bisogni e obiettivi:**
  - Di cosa ha bisogno? Cosa deve ottenere? Che lavoro vuole o deve fare? Quali decisioni deve prendere? Come sapremo se ha avuto successo?
- 3) Visione e percezione:**
  - Cosa vede? Cosa vede sul mercato? Cosa vede nel suo ambiente immediato? Cosa vedono altri dire e fare? Cosa sta guardando e leggendo?
- 4) Comunicazione e interazioni:**
  - Cosa dice? Cosa gli hai sentito dire? Cosa puoi immaginare stia dicendo?

### **5) Azioni e comportamenti:**

- Cosa fa? Cosa fa oggi? Quale comportamento hai osservato? Cosa puoi immaginare stia facendo?

### **6)Ascolto e percezione esterna:**

- Cosa sente dire? Cosa sente dire dagli altri? Cosa sente dai colleghi? Cosa sente di seconda mano?

### **7)Pensieri ed emozioni:**

- Cosa pensa? Cosa prova?

### **8) Pains/Svantaggi:**

- Quali sono le sue paure, frustrazioni e ansie?

### **Gains/Vantaggi:**

- Quali sono i suoi desideri, bisogni, speranze e sogni? Quali altri pensieri e/o sentimenti potrebbero motivare o bloccare il suo comportamento, influenzare il suo agire? Quali sono i rischi insiti nella sua scelta?