




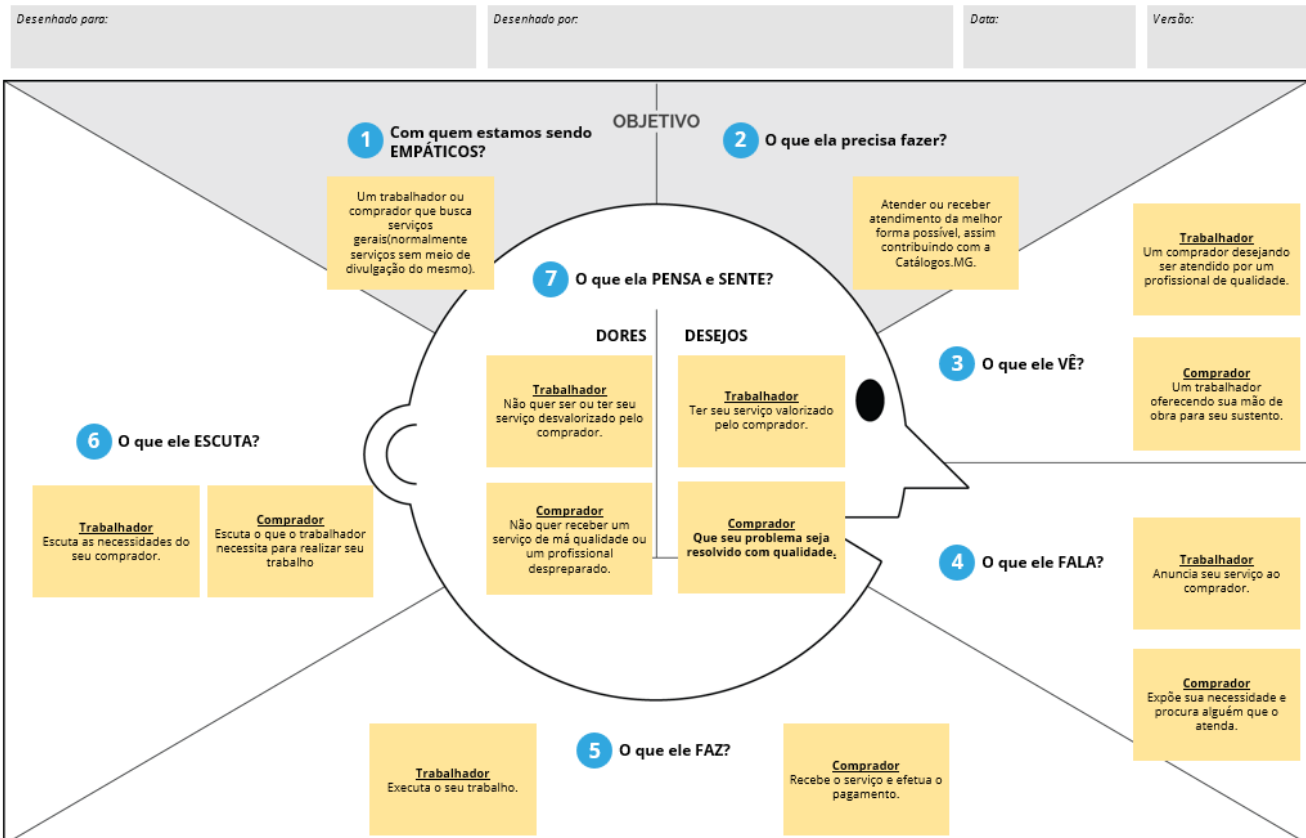


## Personas

Nome:	Idade/ Ocupação:	Motivação:	Frustrações:	História:
<b>Marco Tulio</b> 	- 35 - Personal Trainer	- Conseguir uma forma fácil de achar novos clientes	- Achar clientes próximos ao seu novo endereço	- Se mudou recentemente e, por isso, perdeu todos os seus antigos clientes
<b>Julia Bitencourt</b> 	- Psicóloga	- Ingressar, rapidamente, no mercado de trabalho	- Mercado de trabalho saturado	- Recém em psicologia, busca pacientes para começar sua carreira
<b>Roberto Carlos</b> 	- Pedreiro	- Conseguir suas próximas obras de forma rápida	- Dificuldade em encontrar obras para trabalhar	- Segue na carreira de pedreiro por 15 anos e por muitas vezes ficou sem trabalhar por vários meses já que não encontrava nenhuma obra.

<b>Carla Amaral</b> 	- Nutricionista	- Conseguir acessar um maior número de pessoas afim de contribuir positivamente para saúde dos jovens.	- Dificuldade em alcançar a porcentagem jovem da população	- Possui 5 anos de experiência e deseja expandir sua cartela de clientes.
<b>Lucas Oliveira</b> 	- Designer de interiores	- Expandir sua cartela de clientes e aumentar seu lucro mensal ].	- Não consegue encontrar clientes com facilidade	- Conseguiu muita experiência no último escritório em que trabalhou, porém, agora, deseja criar seu próprio negócio

## Mapa de Empatia



Versão original: Strategyzer.com

**O ANALISTA DE**  
MODELOS DE NEGÓCIOS

Este trabalho está licenciado sob a Licença Atribuição-Compartilhada 4.0 Internacional Creative Commons.



[analistamodelosdenegocios.com.br](http://analistamodelosdenegocios.com.br)

Ativar o Winc