

## 1. Entenda o produto e a proposta de valor

Antes de definir a persona, você precisa deixar **claro o que seu aplicativo entrega**.

### Perguntas-chave:

- Qual problema ele resolve para o investidor?
- O que ele oferece que outros apps (Status Invest, Fund Explorer, Real Valor etc.) não oferecem?
- Ele é voltado para **iniciantes, investidores experientes ou gestores profissionais**?
- Seu diferencial está em **análise, educação financeira, gestão de carteira, automatização ou previsões com IA**?

### Exemplo:




Seu app foca em **previsões inteligentes e alertas personalizados**, ajudando o investidor a saber **quando comprar ou vender** com base em dados históricos e indicadores.

---

## 2. Defina o público-alvo inicial

O mercado de FIs tem diferentes perfis de investidores. Escolher um público inicial é estratégico para evitar um produto genérico.

### Possíveis perfis:

-  **Iniciante (Pessoa Física)**
  - Está começando a investir em FIs.
  - Busca simplicidade, educação e segurança.
  - Valores investidos entre **R\$ 100 e R\$ 5.000 por mês**.
-  **Investidor intermediário**
  - Já investe regularmente.
  - Quer melhorar sua performance e diversificar.
  - Valor investido **R\$ 10.000 a R\$ 100.000**.
-  **Investidor avançado / Gestor**
  - Investe grandes valores e busca otimização.
  - Pode usar o app como **ferramenta complementar**.
  - Valor investido **R\$ 500.000+**.

**Dica:** Para MVP, foque no iniciante ou intermediário.

Eles estão mais abertos a testar soluções novas e menos exigentes que gestores profissionais.

---

### 3. Construa a persona detalhada

Agora vamos criar uma **persona completa**.

Ela deve ter nome, idade, profissão, hábitos, objetivos e dores.

#### Exemplo de Persona:

- **Nome:** Rodrigo Martins
  - **Idade:** 32 anos
  - **Profissão:** Analista de sistemas
  - **Localização:** São Paulo/SP
  - **Renda mensal:** R\$ 8.000
  - **Investimento mensal em FIIs:** R\$ 1.000 a R\$ 2.000
  - **Objetivos:**
    - Construir uma **renda passiva** para complementar aposentadoria.
    - Conseguir **independência financeira** em 10 anos.
  - **Dores:**
    - Dificuldade em escolher bons fundos.
    - Não tem tempo para acompanhar todos os relatórios.
    - Medo de perder dinheiro em crises ou fundos ruins.
  - **Comportamento:**
    - Acompanha canais no YouTube sobre investimentos.
    - Usa apps como Nubank, Rico e Status Invest.
    - Prefere informações visuais e dashboards fáceis de entender.
- 

### 4. Defina a mensagem de marketing

Com base na persona, sua **mensagem de venda** deve ser clara e conectada às dores.

**Exemplo de comunicação para Rodrigo:**

"Transforme sua renda variável em renda passiva segura.

Nosso app te mostra os melhores fundos, com análises e alertas automáticos, para você investir sem dor de cabeça."

---

## 5. Estratégia de aquisição de clientes

Agora que você sabe quem quer atingir e como falar com ele, vamos pensar em **onde encontrar esse público**:

**Canais recomendados:**

- **Instagram / TikTok:** Vídeos curtos explicando FIIs de forma simples.
  - **LinkedIn:** Conteúdo mais técnico para investidores intermediários.
  - **YouTube Shorts:** Explicações rápidas de conceitos como *"O que é DY?"*, *"Como escolher um FII?"*.
  - **Grupos no WhatsApp / Telegram:** Comunidade de investidores.
  - **Google Ads e SEO:**
    - Palavras-chave como *"melhor app FIIs"*, *"como escolher FIIs"*.
- 

## 6. Posicionamento do app

Agora que temos a persona, precisamos posicionar o aplicativo no mercado.

### Diferencial

### Concorrente não oferece

Alertas inteligentes com IA

A maioria só manda alertas básicos.

Análise personalizada da carteira

Outros apps entregam dados genéricos.

Simplicidade no uso

Muitos apps são cheios de termos técnicos.

Foco no iniciante

Grande parte é voltada para avançados.

---

## 7. MVP + Jornada do usuário

Crie a **jornada de uso ideal**, pensando na persona Rodrigo.

1. **Descobre o app** → Anúncio no Instagram.
2. **Baixa e cria conta** → Cadastro rápido via Google/Apple ID.
3. **Cadastra seus fundos** → Importa da corretora ou insere manualmente.

4. **Recebe análise automática** → O app sugere ajustes.
5. **Recebe alertas personalizados** → Ex.: "Fundo X teve aumento no DY, confira!"
6. **Renova assinatura** → Quando percebe que o app gera valor real.