

Exemplo

O QUE ELA PENSA E SENTE?

Acredita que boas instituições de ensino abrem portas.

Precisa estudar para melhorar o currículo.

O QUE ELA ESCUTA?

Assiste a programas como Masterchef, além de Netflix.

Precisa pensar menos em trabalho e relaxar um pouco.

Compra marcas voltadas a mulheres bem-sucedidas

O QUE ELA VÊ?

Amigos empreendedores.

Mãe bem-sucedida.

O QUE ELA FALA E FAZ?

Frequenta bons restaurantes.

Valoriza conforto e luxo.

Usa roupas que demonstram seriedade e poder.

DORES:

Sente-se desatualizada em relação ao mercado de trabalho.

É difícil conciliar trabalho e família.

NECESSIDADES:

Precisa de conhecimentos de gestão, metodologias ágeis e Marketing Digital

Precisa melhorar seu desempenho para chegar à diretoria da empresa.



O QUE ELA PENSA E SENTE?

Não posso sair do orçamento.

Gostaria que fosse algo diferente.

O QUE ELA ESCUTA?

Por que você confiaria neles?

Precisamos disso logo, para amanhã!

Comprei algo parecido mais barato com o fulano.

O QUE ELA VÊ?

Confuso com tantas opções.

Tantas coisas legais nas revistas!

O QUE ELA FALA E FAZ?

Respeito artesanato e sei apreciar um bom trabalho.

Gasto com cuidado e sei avaliar opções.

DORES:

Não encontrar um modelo de móvel que goste.

Prazo para instalação.

NECESSIDADES:

Algo bom, da moda e que não ultrapassa o orçamento.

Instalando de forma rápida e segura.



O QUE ELA PENSA E SENTE?

Two orange speech bubble shapes for notes.

O QUE ELA ESCUTA?

Three teal speech bubble shapes for notes.

O QUE ELA VÊ?

Two teal speech bubble shapes for notes.

O QUE ELA FALA E FAZ?

Two orange speech bubble shapes for notes.

DORES:

Two orange speech bubble shapes for notes.

NECESSIDADES:

Two teal speech bubble shapes for notes.





A Astuta

Ana Letícia

31 anos, graduada em

Odontologia pela UFC.

Cirurgiã dentista de seu próprio consultório.

Ana mistura as qualidades criativas dos milleniuns com a dedicação de quem já teve que se provar para conseguir subir de cargo e hoje ter seu próprio consultório. Ela é empreendedora, mas não teve capacitação alguma em gestão de projetos ou processos para organizar seu escritório, cuidar da contabilidade, receber estagiários... Hoje ela sente na pele a falta de um sistema de gestão de qualidade para processos no setor de saúde que caiba em seu “bolso”, está tendo que se desdobrar para fazer cursos e garantir certificações.

MOTIVAÇÕES

- Garantir que tudo aconteça de forma certa em seu consultório
- Tornar-se referência em seu setor
- Provar que pode fazer gestão de seu espaço e cuidar de seus pacientes de forma humanizada.

OBJETIVOS

- Mostrar que seu trabalho tem alta importância e levanta a autoestima das pessoas;
- MBA em gestão de processos;
- Receber o maior número de estagiários possíveis e ensiná-los como comandar um consultórios sozinhos e com alta eficácia.

PAIN POINTS

- Os softwares de gestão para consultórios são caros e de difícil manuseio
- Meus custos só aumentam e eu não vejo saída
- As pessoas precisam cuidar melhor de sua saúde bucal.





Nome

Idade, Profissão

Informação de histórico de negócio, incluindo cargo, se são ou não tomadores de decisão.

Conte um pouco da história da persona, relacionando as principais informações com o problema que vocês estão querendo solucionar.

Você pode citar histórico, estilo de vida, personalidade, valores, entre outros.

MOTIVAÇÕES

- Esta parte mostra o que impulsiona sua persona, por exemplo, quais as motivações por trás das decisões de compra e o que atrairia essa persona?

OBJETIVOS

- É importante ser o mais focado e direcionado possível. Em outras palavras, não diga apenas "Aumente os lucros". Diga "Remova as ineficiências que impedem um tempo de colocação no mercado rápido".

PAIN POINTS

- Novamente, é importante ser específico, detalhe o que frustra essa persona? O que impede seus objetivos?

