



32 PERGUNTAS PARA AJUDAR A DEFINIR SUA BUYER PERSONA

Este guia traz uma série de perguntas que podem te ajudar a definir sua Buyer Persona. As perguntas não são fixas, você pode modificá-las e adicionar mais. Sempre considere o que faz sentido para seu negócio.

Trabalho

Qual cargo você ocupa atualmente?

Quais suas atribuições no seu trabalho?

Você coordena alguma equipe ou faz parte de uma?

Seu trabalho é medido? Como?

Fale um pouco sobre sua rotina de trabalho.

Você poderia elencar as principais habilidades necessárias para efetuar seu trabalho?

Quais ferramentas você mais utiliza em seu dia a dia no trabalho?

Quais soluções você gostaria de utilizar para ajudá-lo no seu dia a dia?

Quais você deixou de usar nos últimos tempos?

Empresa

Em qual segmento sua empresa atua?

Qual o tamanho? Pequena, média, etc.?

Quantos funcionários ela tem (pode ser um número aproximado)?

Quais os objetivos de sua empresa?

E quais são os seus objetivos, considerando sua posição atual, dentro da empresa?

Quais são suas responsabilidades no seu cargo?

O que quer dizer "ser bem sucedido dentro de uma empresa" para você?



32 PERGUNTAS PARA AJUDAR A DEFINIR SUA BUYER PERSONA

Desafios

Você encontra desafios para realizar seu trabalho? Quais?

Quais os maiores problemas que você enfrenta?

O que você acredita ser necessário para superá-los?

Você tem autonomia para lidar com esses problemas e desafios ou depende do aval de outras pessoas?

Informação e conhecimento

Você busca novas informações e conhecimentos para otimizar seu trabalho?

Em quais canais e/ou publicação você mais se apoia para fazer isso?

Você utiliza redes sociais para aprender? Quais?

Você recebe ou fornece algum tipo de treinamento com regularidade? Qual(is)?

Como você definiria a importância de adquirir novos conhecimentos para sua atual posição na empresa?

Informações pessoais

Escreva uma pequena trajetória pessoal, contando sua idade, família, estudos, carreira pessoal, etc.

Descreva sua carreira profissional.

Quais serão os próximos passos em sua vida pessoal?

E na vida profissional?



32 PERGUNTAS PARA AJUDAR A DEFINIR SUA BUYER PERSONA

Compra e consumo

Onde você costuma comprar: loja física ou online?

Qual o peso de cada uma delas no seu consumo?

Você costuma considerar algum produto principalmente por conta da (pode escolher mais de uma):

1. Opinião/indicação de amigos
2. Opiniões de usuários
3. Reviews e análises especializadas
4. Ofertas imperdíveis
5. Atendimento personalizado
6. Outro

Você se lembra de sua última compra? Conte-nos como foi ela.

O que você mudaria na maneira como foi atendido durante a compra?