

1. Quem é?

- Quem é o cliente/consumidor que queremos atingir?
- Em que momento da vida se encontra?

2. O que ele precisa?

- O que ele precisa mudar em sua vida?
- O que ele precisa executar?
- Que decisões precisa tomar?
- Como mensuraremos resultados dele?

3. O que ele vê?

- Quais concorrentes ele já conhece?
- O que ele vê ao seu redor?
- O que ele vê sua família/amigos fazendo?
- O que ele assiste ou lê?

4. O que ele fala?

- O que conseguimos ouvir ele dizendo?
- O que imaginamos que ele poderia dizer?

7. O que ele pensa e sente?

DORES

Quais os seus medos, frustrações e ansiedades?

DESEJOS

O que querem, precisam, esperam e sonham?

Que outros pensamentos podem motivar seu comportamento?

6. O que ele escuta?

- O que ele escuta dos familiares/amigos?
- Que tipo de "fofoca" chega até ele?
- Ele escuta o rádio enquanto vai para o trabalho?
- Escuta podcasts?

5. O que ele faz?

- O que conseguimos ver ele fazendo?
- Que lugares ele frequenta?
- Onde trabalha?
- O que mais imaginamos que ele faça?