

A close-up photograph of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. The person is wearing a blue denim jacket. The background is slightly blurred, showing a wooden chair. A white rectangular box is overlaid on the center of the image, containing the text "MARKETING RESEARCH" in bold, black, uppercase letters.

MARKETING RESEARCH

Pesquisa do Avatar

A criação do avatar é o ponto inicial e mais importante para criar uma boa copy. Identificando bem o seu cliente ideal e conhecendo ele melhor do que ele mesmo, você irá conseguir se comunicar de uma maneira mais persuasiva e convencer o seu cliente de que o seu produto é capaz de resolver os problemas dele.

Aqui está algumas informações importantes que você precisa descobrir sobre o seu avatar:

Dados Demográficos

Sexo:

Idade:

Religião:

Renda Média:

Formação Acadêmica:

Região onde é maior a busca pelo produto:

Desejos

Desejos Conscientes do meu avatar:

(É tudo aquilo que ele quer, sabe que quer, e diz a si mesmo que deve querer.)

Desejos Inconscientes:

(É algo tão profundo, que ele quer tanto, porém ele não tem coragem de assumir nem para os seus melhores amigos, e nem para si mesmo.)

(Geralmente são emoções reprimidas, como : orgulho, luxúria, preguiça, inveja, gula, raiva, ganância).

Aprofunde os desejos conscientes do seu avatar utilizando o “porque” para chegar nos motivos inconscientes que ele quer isso.

Medos

Quais são os principais problemas do meu avatar que ele gostaria de solucionar?

(Descreva as coisas negativas que ele enfrenta ilustrando as situações.)

O que o assusta sobre esse problema específico?

Quais são suas maiores preocupações?

Quais são as crenças enraizadas na mente do meu avatar sobre esse assunto específico?

O que humilha meu avatar?

Quem meu avatar culpa sobre seus problemas?

Quem são seus inimigos?

Sobre o que meu avatar se sente culpado?

Que soluções comuns que meu avatar usa para tentar resolver seu problema?

Quais são as desvantagens delas?