



artesanato
da **BAHIA**

Definição de público-alvo (persona) - interação com audiência

AULA 5



Realização:



Fábrica
Cultural

GOVERNO DO ESTADO
BAHIA

SECRETARIA DO TRABALHO,
EMPREGO, RENDA E ESPORTE



O público-alvo



é um grupo específico de consumidores com características semelhantes e que estão mais dispostos a adquirir os produtos que uma empresa oferece. É um perfil de pessoas que tem potencial para se tornar cliente.

Definir o público-alvo é fundamental para mapear e direcionar as melhores estratégias, campanhas e ações de marketing. Com isso, você atinge a pessoa certa, na hora certa, impactando o público que realmente fará a diferença para o seu negócio.

Não queira falar todos!





As informações mais usadas para definir o público-alvo são:

- **Idade**
- **Sexo**
- **Formação educacional**
- **Poder aquisitivo**
- **Classe social**
- **Localização**
- **Hábitos de consumo**

Por exemplo: o seu público alvo pode ser mulheres, entre os 30 e 50 anos, casadas, que querem comprar artesanato para uso decorativo e/ou revenda. Já a persona é a representação da pessoa dentro do seu público-alvo que pode ser considerada o seu cliente ideal.



PERSONA

A persona no marketing é o perfil do comprador, o seu cliente ideal.

A persona leva em consideração uma pesquisa muito mais aprofundada e detalhada do que o público-alvo, pois envolve:

- **Características pessoais**
- **Poder aquisitivo**
- **Estilo de vida**
- **Interesses**
- **Engajamento nas redes**
- **Informações profissionais**

Quem compra artesanato

valoriza a arte e a cultura, incentiva e faz com que os trabalhos de artesãos se perpetuem e possibilita que seus trabalhos lindos, criativos e singulares alcancem as próximas gerações.



Como alcançar esse público e chamar a sua atenção?





Conhecendo e conversando com o público!

Comece falando de você:

- Exponha suas convicções.**
- O que você pensa.**
- O que valoriza.**
- Em que investe seu tempo e dinheiro.**
- O que estuda e busca aprofundamento.**
- Como começou no artesanato.**

- Motivações que te sustentam no artesanato.**
- Suas vitórias.**
- Suas metas e sonhos.**

Isso atrai e repele ao mesmo tempo!



Perguntas e pesquisas - STORIES

A cada dia escolha um dos assuntos listados acima (ou outro similar que conseguiu perceber em sua trajetória) e aborde nos stories.

Depois de falar e se posicionar no assunto escolhido abra uma caixinha de perguntas para conhecer a opinião do público.

Use enquetes para perguntas mais curtas e diretas.

Essa prática diária vai te fornecer dados importantes de quem está te acompanhando.

Sempre anote as respostas obtidas em outro local, um caderno, uma planilha....



Quem conhece seu respectivo público está em condições muito melhores perante os concorrentes que não entendem/conhecem o seguidor, porque provavelmente não estudou o seu comportamento.





Principais benefícios de escolher corretamente seu público-alvo são:

- **Melhorar a sua identidade e linguagem**
- **Ter segurança quanto ao melhor conteúdo para produzir**
- **Identificar as melhores formas de comunicar sua arte**
- **Pensar nas melhores alterações na sua vitrine on-line**

Conhecer o seu público-alvo permite que você aprofunde os conhecimentos sobre quem compra seus produtos e serviços.

Não seja mais um cego no tiroteio!



Conversando com o público

Se você conhece o público e o público te conhece a conversa vai fluir de forma muito mais natural e positiva.

CANAIS DE CONVERSA COM O PÚBLICO:

- **FEED**
- **STORIES**
- **LIVES**



CTA - CHAMADA PARA AÇÃO

EXEMPLOS

- **Compartilhe**
- **Salve**
- **Faça**
- **Curta**
- **Responda**
- **Clique**
- **Acesse**
- **Comente**
- **Inscreeva-se**
- **Baixe**
- **Etc.**

- **1. Conte aqui nos comentários se...**
- **2. Deixe sua opinião nos comentários!**
- **3. Compre agora**
- **4. Garanta seu produto clicando aqui**
- **5. Clique no link da bio e confira**
- **6. Acesse o link e saiba mais**
- **7. Passe para o lado e veja as dicas**
- **8. Arrasta pra cima e confira o segredo**
- **9. Assista agora**
- **10. Assista o vídeo completo**



**Você
em ação!**



**Sua missão é pensar por onde você vai
começar a se apresentar para o seu
público, para depois ele mesmo se
apresentar para você!**



**Seja aberta, sincera e
transparente, a recíproca vai
te surpreender!**





artesanato
da **BAHIA**

www.artesanatodabahia.com.br

  @artesanatodabahiaoficial

Realização:



Fábrica
Cultural

GOVERNO DO ESTADO
BAHIA

SECRETARIA DO TRABALHO,
EMPREGO, RENDA E ESPORTE

