

Buyer Persona — Perfil Intencional e Magnético

Nome de trabalho

Rafael. É um recurso de planejamento, não uma pessoa real nem um depoimento.

Contexto

Pequeno ou médio empresário, muitas vezes prestador de serviço, que usa Instagram como cartão de visita, mas não sabe se o perfil explica com clareza o que faz, onde atende e qual é o próximo passo para quem chega ali.

Conversa mental provável

- “Meu perfil está ativo, mas parece que ninguém entende direito o que eu faço.”
- “Não sei o que mudar primeiro e não tenho tempo para estudar isso a fundo.”
- “Já tentei deixar a bio bonita, mas ainda recebo perguntas básicas no direct.”
- “Quero uma orientação simples, sem virar mais uma tarefa enorme.”

Essas frases são hipóteses a partir do briefing e dos áudios. Não são pesquisa de mercado, prova social ou garantia de conversão.

Tensão principal

O empresário costuma focar só na aparência da bio e deixa de fora informações que diminuem atrito: busca, localização, contato, horários, categoria e uma ação clara. A consequência percebida é um perfil que exige esforço de quem quer entender a empresa.

Desejo de entrada

Organizar o essencial de modo rápido, usando um caminho simples que produza uma lista clara de ajustes sem exigir domínio técnico de Instagram ou marketing.

Objeções a responder

- “Isso vai ser complicado ou técnico demais?”
- “Eu consigo fazer sozinho?”
- “Serve para o meu tipo de negócio?”
- “É só uma bio bonita ou melhora o caminho de contato?”
- “Vou ter que gravar conteúdo ou refazer todo o perfil?”