



# O que é uma buyer persona e como irá ajudar no seu processo de vendas

Você conhece o seu cliente? Entender o que é uma buyer persona de definir para sua empresa é essencial para os resultados

Como você descreveria o seu cliente ideal? Qual a faixa etária, cargo, interesses, necessidades? Será que você consegue imaginar essa pessoa sendo clonada diversas vezes e chegando até a sua equipe de vendas altamente preparada para comprar?

Pois bem, com a ajuda de uma persona de marketing você consegue **identificar quem é esse cliente ideal** e como você pode conquistá-lo mais facilmente, deixando seu processo de vendas mais ágil e direcionado.

Ficou interessado? Então conheça melhor o que é uma buyer persona e como ela te ajudará no seu processo de vendas.



Persona: o que é e como irá ajudar no seu processo de vendas

## O que é uma buyer persona?

Buyer persona é a junção de todas as **características do seu público-alvo** em um personagem fictício, que tem como missão humanizar suas pesquisas de mercado, dados do CRM, das redes sociais e de outras plataformas, reunindo-as em um ser único que, se fosse verdadeiro, seria a expressão do melhor cliente que a sua empresa poderia esperar.

Ou seja, ele é a representação do seu cliente.

Veja também em nosso blog: [Game of Thrones: característica de cada personagem no mundo do vendedor](#)

## Como criar uma buyer persona?

Você já sabe o que é uma buyer persona. Mas sabe como criar uma persona?

Criar uma ou mais personas para o seu negócio ajuda sua equipe de marketing e de vendas a compreenderem melhor quem são os seus clientes e o que eles querem.

Para isso, você deve conhecer os hábitos e comportamentos de consumo, desejos, necessidades, dificuldades e problemas comuns dessa persona e criar esse personagem fictício, preferencialmente [fazendo uma boa pesquisa](#) de marketing e usando [todos os dados e o histórico do seu CRM](#).

Com essa persona, seu marketing tem mais subsídios para construir estratégias que tornem o seu **processo de vendas mais eficaz**.

## **Como a criação de uma buyer persona pode ajudar no seu processo de vendas?**

Estamos acostumados a ouvir falar em personas sob a ótica do marketing, mas esquecemos de que o [processo de vendas](#) é a continuidade do trabalho do marketing.

Sendo assim, as personas de marketing são tão importantes para o seu time de vendas quanto para o seu time de marketing.

Se o marketing consegue, através das personas, criar conteúdo personalizado, o time de vendas também pode desenvolver uma abordagem de vendas personalizada, focada naquilo que os clientes buscam com frequência.

O entendimento das personas também possibilita a humanização da fala da sua empresa com o cliente, tornando o processo de vendas mais natural, próximo do cliente, derrubando barreiras e construindo relacionamentos baseados na credibilidade e confiança.

Com clientes mais seguros e fiéis, sua empresa tem a oportunidade de **gerar novas oportunidades de negócios e elevar o ROI das vendas**, já que o cliente estará aberto a novas ofertas e contatos do seu time de vendas.

## Integre marketing e vendas por meio de personas

Sabendo o que é uma buyer persona e como criar uma persona adequadamente, você também promove um [alinhamento entre seus times de marketing e vendas](#), construindo um único entendimento sobre o seu público-alvo em toda a empresa.

Com todos focados nas mesmas personas, o desenvolvimento de produtos se torna mais fácil e **o processo de vendas mais qualificado** para dar continuidade ao trabalho do marketing.

A equipe de vendas passa a maior parte do tempo com clientes e prospects, portanto, não pode ficar fora da definição das personas do seu negócio.

Quanto mais a equipe de vendas contribuir para a definição das personas, melhor será o entendimento do marketing com relação às necessidades do público-alvo e melhor será o relacionamento entre as duas áreas, trazendo resultados ainda mais surpreendentes para sua empresa.

Confira estes artigo: [Como gerar leads para vendas com o marketing?](#)

E então, entendeu o que é uma buyer persona? Está pronto para definir as suas personas de marketing? Se você ficou com alguma dúvida não deixe de escrever para nós através dos comentários!

Agora que você sabe como criar uma persona, baixe nosso e-book gratuito e conquiste esse cliente ideal: [Como usar o Agendor para alcançar seus melhores clientes](#)