

O que o cliente
PENSA E SENTE?

O que realmente faz a diferença,
principais anseios e desejos

O que o cliente
ESCUTA?

O que os amigos, colegas, familiares,
influenciadores, chefes dizem

O que o cliente
VÊ?

Como é seu ambiente, seus amigos,
o que o mercado tem a oferecer

O que o cliente
FALA E FAZ?

Qual sua atitude em público, sua aparência, comportamento com outros,
seus hobbies, sua rotina

SUAS FRAQUEZAS

Principais frustrações, medos e obstáculos

OPORTUNIDADES

Os desejos e necessidades do cliente, formas de medir
o sucesso, obstáculos a serem superados

PEÇA SEU ORÇAMENTO!

E.: comunicamicro@gmail.com

PRISCILA

Redação &
Marketing