

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