

# Buyer Persona Tips

Le Buyer Persona sono le rappresentazioni del tuo target ideale, e si devono basare su un mix di ricerca di mercato e di dati reali provenienti dai tuoi clienti attuali.

Hanno il compito di aiutarti a capire i comportamenti e gli obiettivi del tuo target, in modo da poter adattare la tua comunicazione a loro e soddisfarne i bisogni.

Questo processo ti aiuterà a creare dei contenuti più efficaci, perché in questo modo tuoi follower troveranno esattamente ciò di cui hanno bisogno.

Inoltre, è il primo e più importante step quando si tratta di fare advertising: un buono studio del target a monte permette di avere campagne più performanti, perché il messaggio giusto sarà destinato alle persone che sono interessate ad accoglierlo.

Può sembrare complicato, ma esistono dei buoni metodi per studiare il target e costruire le buyer personas che sono alla portata di tutti e li trovi qui sotto.

## Analisi dei dati

Impara a leggere e tenere in considerazione i dati che trovi nei tuoi profili e, se ne fai, delle tue campagne.

Gli insights li trovi già gratuitamente all'interno di Instagram e Facebook, ma puoi utilizzare anche dei tool esterni, come ad esempio Njlitics, molto completo nell'analisi dei profili Instagram. ([www.njlitics.com](http://www.njlitics.com))

## Dialogare

La cosa più semplice è chiedere agli utenti stessi cosa vogliono.

Questo è un tipo di approccio molto comodo sui social, perché in questo modo si può creare interazione sulle stories attraverso l'utilizzo del box domande o dei vari formati di sondaggio ed ottenere nuovi dati da considerare in base alla risposta che riceviamo dai nostri utenti.