**[A blue and white logo

Description automatically generated](https://pt.smartsheet.com/try-it?trp=57935&utm_language=PT&utm_source=template-word&utm_medium=content&utm_campaign=ic-Simple+Client+Profile-word-57935-pt&lpa=ic+Simple+Client+Profile+word+57935+pt)MODELO SIMPLES DE PERFIL DE CLIENTE**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Atributos do cliente ideal | |
| Qual mercado é alvo de seu produto/serviço? |  |
| Em que vertical seu cliente ideal opera? |  |
| Qual é a receita anual de seu cliente ideal? |  |
| Quantos funcionários esse cliente ideal emprega? |  |
| Onde o cliente ideal está localizado? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Detalhes do cliente/empresa | |
| Qual o tamanho da equipe do cliente? |  |
| Quais são os maiores desafios que o cliente enfrenta? |  |
| Quais tecnologias o cliente está usando? |  |
| Quais são as metas do cliente para os próximos três meses? |  |
| Quais são as metas de  curto e longo prazo do cliente? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Detalhes do cliente/empresa *continuação* | |
| Como o cliente avalia seus problemas/ necessidades? |  |
| O que "sucesso" significa para o cliente? |  |
| Qual influência problemas específicos exercem na equipe do cliente? |  |
| No momento, como o cliente está tentando resolver o problema? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Personas do cliente | |
| Quais cargos os membros da equipe do cliente têm? |  |
| Qual é a faixa etária da equipe do cliente? |  |
| Qual é o grau de escolaridade da equipe do cliente? |  |
| Qual é a renda média anual da equipe do cliente? |  |
| Como o cliente usará seu produto ou serviço? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Personas do cliente *continuação* | |
| Em que canais de marketing você se conecta com o cliente? |  |
| Quais são as principais responsabilidades da equipe do cliente? |  |
| Quais funções os membros da equipe do cliente desempenham nos processos de tomada de decisão? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 4. Benefícios que o cliente tem em suas ofertas | |
| Qual valor você oferece ao cliente? |  |
| Você consegue resolver o ponto de dificuldades principal do cliente? Se sim, como? |  |
| Especificamente, o que diferencia você da concorrência? |  |
| Como sua solução lida com as metas em curto e longo prazo do cliente? |  |

|  |
| --- |
| **AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE**  Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco. |