

# MÉTODO C - A - R - C

## C - CONTEÚDO

1 - Que tipo de conteúdos seus possíveis clientes buscam antes de comprar? (Liste 3)

---

---

---

2. Que tipo de conteúdos resolveriam as dores dos seus possíveis clientes? (Liste 3)

---

---

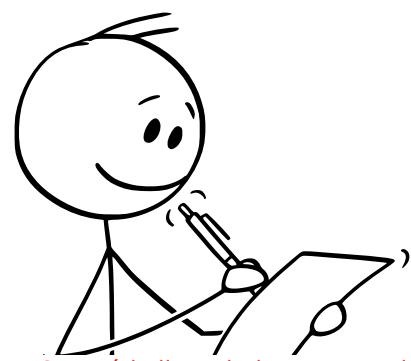
---

3. Que tipo de conteúdos resolveriam os desejos dos seus possíveis clientes? (Liste 3)

---

---

---



# MÉTODO C - A - R - C

## C - CONTEÚDO

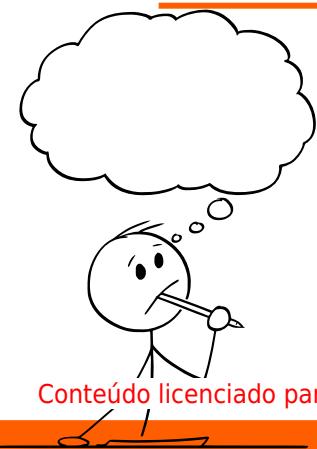
4. Quais são as 10 maiores objeções do seu público antes te comprar?

5. Que tipos de conteúdos você poderia criar para dilacerar as objeções dos seus possíveis clientes? (Liste 3)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



# MÉTODO C - A - R - C

## A - ATRAÇÃO

1. Quais São as frases que mais chamam as atenções dos seus possíveis clientes? (Liste 3)

---

---

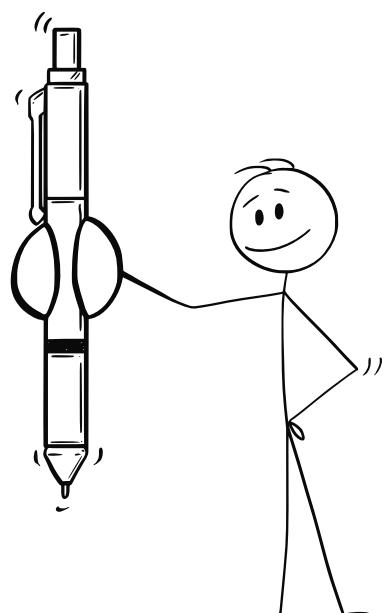
---

2. O que visualmente chama a atenção do seu possível cliente? (Liste 3)

---

---

---



# MÉTODO C - A - R - C

## R - RELACIONAMENTO

1. Quais São as histórias que seus possíveis clientes gostariam de ouvir? (Liste 3)

---

---

---

2. O que geraria empatia com seu possível cliente? (Liste 3)

---

---

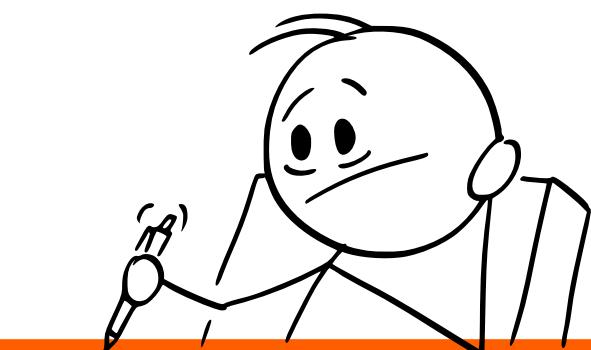
---

3. Que histórias da sua vida você poderia compartilhar para gerar emoção no seu público? (Liste 3)

---

---

---



# MÉTODO C - A - R - C

## C - CONVERSÃO

1. Que tipos de soluções seus possíveis clientes estariam dispostos a pagar para você ajudar a resolver?

---

---

---

2. Quais seriam os produtos que seus possíveis clientes pagariam mais de 1000 reais?

---

---

---

