

-
- 1** Dores, problemas, dificuldades, sofrimentos...
 - 2** Desejos, sonhos, metas, objetivos, realizações
 - 3** Objeções
 - 4** O que ele valoriza, o que acha importante, o que diferencia, o que torna exclusivo, o que torna melhor opção, melhor escolha
 - 5** O que ele odeia, despreza, o que faria ele jamais comprar uma solução, o que faria ele jamais comprar de uma empresa
 - 6** Onde esse potencial cliente está? No Google? No Youtube? Na Display? No Facebook? No Instagram?
 - 7** Em que momento da jornada/nível de consciência ele está?
 - 8** Concorrentes diretos
 - 9** Concorrentes por solução
 - 10** Ofertas Interessantes
 - 11** Observações Gerais
 - 12** Termos de pesquisa interessantes
 - 13** Termos de pesquisa ruins
 - 14** Copy's interessantes

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 28 horizontal blue or grey lines spaced evenly apart, typical of notebook paper. The lines extend across the entire width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical lines, text, or other markings on the page.

FOLHA DE RESPOSTAS

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings on the page.

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 28 horizontal blue or grey lines spaced evenly apart, typical of notebook paper. The lines extend across the entire width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical lines, text, or other markings on the page.