

Qual é a grande promessa por trás da sua ideia/produto ou negócio?

Você não precisa estudar mais você já possui o conhecimento necessário para viver de mentoria, você só precisa entender o passo a passo empacotar o seu conhecimento

Qual é a visão deste projeto?

Oferecer uma solução simples, prática e muito direta que permita às pessoas saírem do campo de clt ou prestador de serviço e conseguirem realmente ganhar dinheiro, ter liberdade de tempo, liberdade geográfica e financeira

Qual é a transformação que a sua ideia/produto ou negócio entrega para o seu cliente?

O meu cliente finalmente saiu da teoria à prática em poucos dias e fez suas primeiras mentorias online. Ele parou de ficar comprando mais cursos e especializações, pois aprendeu que tudo o que ele precisa é criar a sua própria mentoria. Agora ele sabe como criar, vender, e entregar sua própria mentoria. e isso lhe permitiu finalmente construir um negócio que dá dinheiro, que tem propósito e Liberdade

O que vai custar para o seu cliente não ter o seu produto/serviço?

Você vai continuar vendendo sua hora barata, e continuar sem ser reconhecido pelo seu produto, e vai continuar ajudando poucas pessoas

Quais são as dores e frustrações de não ter o produto ou serviço?

Não saber que pode, não acreditar que tem o conhecimento e não saber por onde começar.

Qual impacto financeiro?

Continuar gastando dinheiro com cursos e networking e eventos como ela poderia ter o acesso ao passo a passo por um preço muito acessível

Qual impacto na saúde e na família?

Viver estressado com esgotamento mental e físico e com cobrança do marido. Perder o apoio dos familiares ao longo de uma jornada comprida e frustrante em busca de coisas que não dão resultado.

Como o seu produto/serviço é diferente dos demais?

Enquanto muitos por aí querem vender cursos complexos e difíceis de construção e execução, a nossa proposta é ir na contra mão e entregar todos os passos de como construir e vender a sua própria mentoria e que faça sentido para o estilo de vida da pessoa de maneira muito simples e por um investimento acessível.

SOBRE VOCÊ Porque você realmente quer desenvolver este projeto?

Eu quero que mais pessoas consigam sair do estágio de se preocupar com boletos todo mês, que saia de uma vida de escassez. Eu acredito em mentores, amo educar e gosto demais de ver as pessoas sendo transformadas através do meu trabalho. Por fim, amo a ideia de criar um produto realmente Nível A, entregue em um formato prático e direto. (mentoria/vídeo aulas/check list/ com venda em lançamentos gerando receita para o meu negócio. E amo a ideia de que, este sendo o meu produto de entrada, ele potencialmente irá preparar muitos futuros clientes para os meus serviços de mentoria

SOBRE A GRANDE IDEIA

Você não precisa de mais um curso. Você já possui o conhecimento necessário para impactar vidas e montar sua própria mentoria. Você precisa é de um passo a passo de como empacotar esse conhecimento, criar a sua mentoria e vender. Que faça sentido para o seu estilo de vida

Definir o cliente ideal

SOBRE O SEU CLIENTE IDEAL Quais são os principais problemas do seu Cliente Ideal?

Falta de tempo e dinheiro e não sabe cobrar, não sabe vender na internet, não tem clareza de como funciona e pensa que é difícil demais, não sabe por onde começar, não tem com quem conversar, não tem apoio

O que tira o sono do seu Cliente Ideal?

Ver pessoas menos qualificadas que você, e ganhando mais dinheiro e ajudando mais pessoas

Qual o principal perigo que ele ainda não enxerga?

Ele está internet fazendo post e não colhe resultado porque está sem estratégia. Reclama que as pessoas não compram mas ele não sabe como fazer a venda.

Quais são as maiores oportunidades que o seu Cliente tem pela frente (e que ele não enxerga)?

Ele pode ser tornar uma referência no mercado, ele já possui conhecimento para impactar várias pessoas, mas está focando só no seu bairro e atendimento físico. E está preocupado com ferramentas que não darão resultado.

Quais são os sonhos do seu Cliente Ideal?

Ter mais dinheiro para dar conforto para os filhos, ter liberdade para tirar férias e viajar a hora que quiser, comprar as roupas que sempre sonhou, comprar mais curso mais não tem dinheiro

O que deixa o seu cliente com muito medo?

juízo e não ter dinheiro para pagar boleto, e dinheiro que o filho pediu

O que deixa ela muito irritado?

cobrança do marido da esposa

Quais suas três grandes frustrações diárias?

Não tem dinheiro, cobrança da esposa do marido, tem poucos clientes.

Qual o cenário futuro mais provável para o futuro do seu cliente (Pessoal e Empresarial?)

Vai gastar dinheiro com outro curso, continuar sem dinheiro para viajar, com cobrança do marido, vai continuar perdida e sem clientes.

Quais são os seus desejos secretos mais ardentes?

jogar na cara da família que deu certo, comprar carro, viajar

Eles tem algum comportamento padrão para demorar a tomar decisões? Ex: Engenheiro, extremamente analíticos.

o boleto é dela

Quem vende algo similar para elas?

victor Damásio, isis Moreira, paulo vieira

Quem mais vende algo similar e está falhando? Por que?

Não vendem isso por R\$1.000,00

DADOS DEMOGRÁFICOS :

Idade: 25 a 50 anos

Gênero (mulher ou homem): mulher e homem.

Status: Advogados, médicos, engenheiros, empresário, marketing digital, enfermeiras, administradores, engenheiro civil, dentista, funcionário público, terapeuta, psicólogo, publicitários

Sonhos: ser mais conhecido, mais fãs e admiradores do seu trabalho, curar vidas, Qualidade de vida com a família, satisfação de ver os seus clientes felizes, trabalhar no conforto de sua casa, viajar, ficar conhecido nas mídias sociais

Hipoteses:

O persona não tem: dinheiro suficiente, se sente preso, não tem liberdade, reconhecimento, admiração da família, e amigos

O persona tem: Vontade de Crescer, de ajudar

O persona acredita em: em Deus, acredita que sabe pouco, acredita que não merece só os outros são bons

O persona é: solidário

O persona: não é ganancioso

Medo: Medo de julgamento, de não conseguir, ser complexo demais

Dificuldades: falar em público, gravar vídeo, mexer no instagram, como cobrar. de se posicionar, de merecer, arrumar tempo

Dúvidas: será que é pra mim? to muito velha

Ele quer: reconhecido pela família pelos amigos, ter mais seguidores, impactar vidas, viajar, mais dinheiro, mais tempo com a família, trabalhar do conforto da sua casa

Objeções: será que vale a pena o investimento, tempo para estudar, será que é para mim, será que eu tenho conhecimento para dar mentoria, Dificuldade de montar e vender