

-
- 1** Na sua opinião, pelo que sabe hoje sobre a sua persona, qual é a jornada que o seu cliente passa até comprar o que você vende?

Ou seja, quais são os passos dele até o dia em que compraria de você?

Não se preocupe com técnicas de persona ou de jornada de compra ainda, teremos muitas aulas sobre isso. O que eu quero é que, de forma verdadeiramente intuitiva, você se permita escrever o que sabe sobre os passos que acredita que o seu cliente dará antes de comprar o seu produto ou serviço. Mesmo que cheio de dúvidas, faça o seu melhor.

- 2** Agora que já ganhou consciência sobre os passos que sua persona pode dar antes de comprar de você, utilize as linhas abaixo para responder: qual estratégia você acredita que te ajudaria a vender para esta persona?

- 3** Durante uma semana, leia todos os dias o que você escreveu nos itens 1 e 2. Imagine cada passo do seu público como se estivesse no lugar dele. Imagine, inclusive, a estratégia que escolheu sendo aplicada como se você estivesse ao vivo, vendendo pra ele, na frente dele.

Esse exercício pode parecer meio bobo, até infantil, mas ele tem o poder de desenvolver a habilidade de fazer você se colocar no lugar de quem realmente pode comprar o que oferece.

Quanto mais se permitir estar no lugar do seu cliente, mais vai entendê-lo. E, quanto mais isso acontecer, mais você vai vender.



FOLHA DE RESPOSTAS



FOLHA DE RESPOSTAS



FOLHA DE RESPOSTAS



FOLHA DE RESPOSTAS



FOLHA DE RESPOSTAS