

# A JORNADA DO SIM

## I N Í C I O

### ! ATENÇÃO

Qual é a descoberta que você gera ao ter a atenção do seu cliente?

---

---

---

---

---



### CONFIANÇA

Quais são as evidências disso na vida / história do seu cliente / no dia a dia dele?

---

---

---

---

---



### DESEJO

Quais são as possibilidades que ele enxerga de seu cliente está buscando?

---

---

---

---

---

Quais transformações o seu cliente está buscando?

---

---

---

---

---



### INTERESSE

Qual é a parte do conhecimento que o seu cliente mais se interessa?

---

---

---

---

---

Que exemplos você pode contar para o seu cliente que causem nele esses desejos de transformação?

---

---

---

---

---



### DINHEIRO

Como é que eu faço para te contratar? Como eu te pago? Quanto custa?

---

---

---

---

---

# ANOTAÇÕES