



CARACTERÍSTICA BENEFÍCIO e BENEFÍCIO PROFUNDO

1. Iphone

1.1. Característica

1.1.1. 3 Câmeras, a cor é preta, pode cair até 2m dentro da água que não estraga, etc..

1.2. Benefício

1.2.1. Fotos bem bonitas devido ao modelo de câmera sofisticado, todos os aplicativos da IOS,

1.3. Benefício Profundo

1.3.1. Status: Ela sente que ela está com o melhor celular do mundo, sensação de importância, ter pagado 8 mil num celular bom (Motivador)...

1.4. E por que isso ajuda?

1.4.1. Se você souber o benefício profundo que o seu produto entrega você consegue trabalhar isso de forma indireta na sua Copy.

1.4.2. Por isso que você pode entender muito bem o seu público alvo para saber porque ele está comprando o seu produto, qual é o benefício profundo que seu produto tem que faz com que ele tome determinada atitude.

1.4.2.1. É status? Dificilmente as pessoas admitem isso, porque de certa forma na nossa sociedade é como se fosse feio....Mas no fundo fundo, todo mundo quer ser importante, então tenha certeza que você vai oferecer o benefício profundo a ela.

