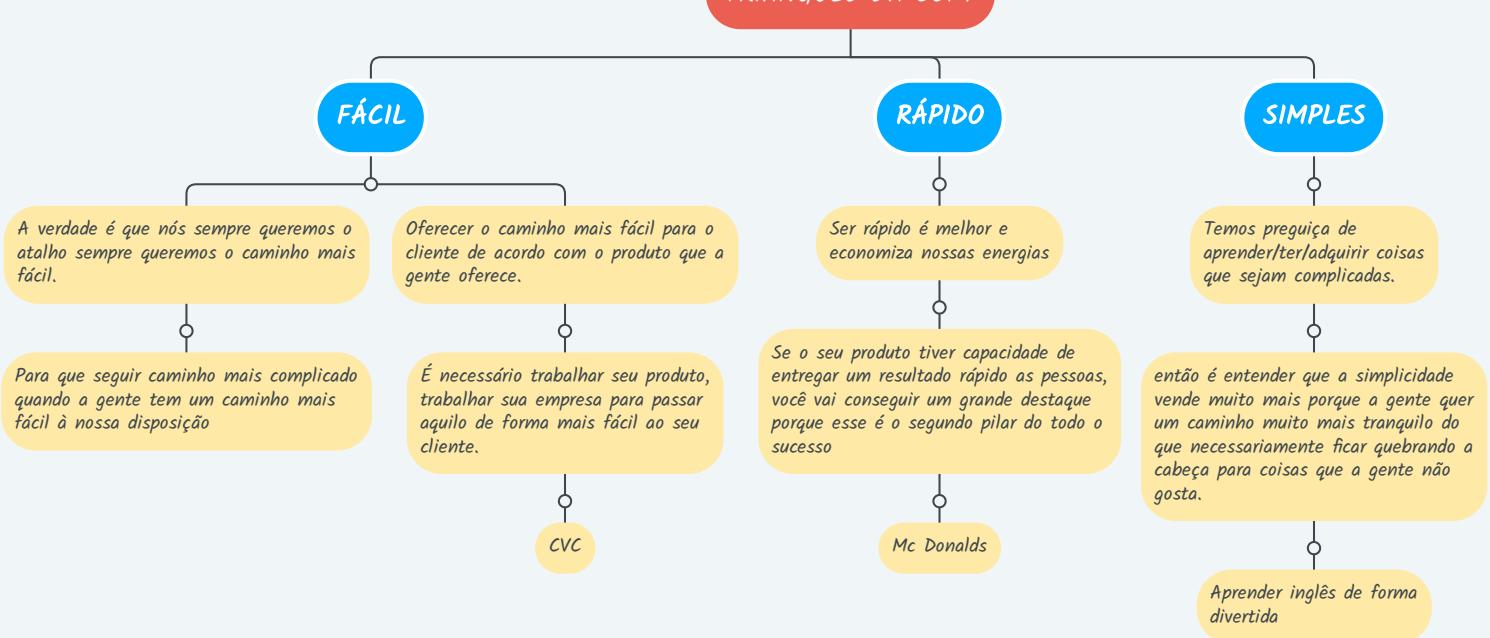


TRIANGULO DA COPY



TRIANGULO DA COPY

1. FÁCIL

1.1. A verdade é que nós sempre queremos o atalho sempre queremos o caminho mais fácil.

1.1.1. Para que seguir caminho mais complicado quando a gente tem um caminho mais fácil à nossa disposição

1.2. Oferecer o caminho mais fácil para o cliente de acordo com o produto que a gente oferece.

1.2.1. É necessário trabalhar seu produto, trabalhar sua empresa para passar aquilo de forma mais fácil ao seu cliente.

1.2.1.1. CVC

2. RÁPIDO

2.1. Ser rápido é melhor e economiza nossas energias

2.1.1. Se o seu produto tiver capacidade de entregar um resultado rápido as pessoas, você vai conseguir um grande destaque porque esse é o segundo pilar do todo o sucesso

2.1.1.1. Mc Donalds

3. SIMPLES

3.1. Temos preguiça de aprender/ter/adquirir coisas que sejam complicadas.

3.1.1. então é entender que a simplicidade vende muito mais porque a gente quer um caminho muito mais tranquilo do que necessariamente ficar quebrando a cabeça para coisas que a gente não gosta.

3.1.1.1. Aprender inglês de forma divertida

