

## Público Alvo

Quem é o seu público?  
Quais as principais características deles?

## 7 Big Idea

Qual o problema específico seu público quer resolver?  
Qual emoção você mais quer explorar por meio da sua solução?  
Qual a grande promessa específica de transformação você fazer?  
Qual o mecanismo único você oferece por meio da sua solução?

### ATO I

Introdução. Mostre o contexto e mundo atual do seu público, com seus costumes, problemas e desejos.

#### 1 Problemas e Dores

Quais os problemas do seu público?

Como esses problemas interferem negativamente no seu dia-a-dia?

O que o seu público sente com por causa disso?

#### 2 Alternativas

Quais "jeitinhos" seu público tenta para contornar os problemas?

Quais concorrentes solucionam a mesma dor deles?

Por que os "jeitinhos" e os concorrentes não são 100% eficientes?

#### 3 E se

Qual desejo/solução o público mais quer conquistar?

O que poderia fazer que os concorrentes não conseguem?

### ATO II

Ação! Mostre como o público vai agir para mudar o seu mundo comum, se livrar das dores e conquistar os desejos.

#### 4 Solução

Objetivamente, o que é o produto?

Que entrega específica ele proporciona?

#### 5 Execução

Qual o passo a passo mais simples e claro que o público precisa executar?

Qual o caminho, em tópicos objetivos, o cliente irá percorrer no zero ao resultado?

### ATO III

Desfecho. Como ficou o mundo do seu público após sua solução?

#### 6 Benefícios

Como fica a vida do público depois de usar a sua solução?

Como você pode deixar claro os desejos do público que foram realizados após a sua solução?

#### 8 Validação

Como você pode provar que tudo isso dá certo?

Mostre os resultados que já teve até agora.

Mostre depoimentos e casos reais.

#### 9 Mercado

Qual o tamanho do mercado potencial?

Qual o potencial de clientes que seu produto tem?

Como está o comportamento e evolução do seu mercado?

#### 10 Monetização

Como você ganha dinheiro com isso?

Mostre todas as formas que você gera receita com o seu produto.

Seja específico: venda de unidades, assinaturas anuais ou mensais, aluguéis, etc.

#### 11 Roadmap

Qual a perspectiva de crescimento desse negócio?

Quais as metas de vendas, crescimento ou conquistas?

Exponha os objetivos, etapas e prazos de crescimento interno.

#### 12 Equipe

Quem vai fazer tudo isso acontecer?

Mostre quem faz parte da equipe principal e o que fazem.

Caso tenha planos de contratação, exponha aqui.

#### 13 Investimento

O que/quanto exatamente precisa?

Como vai usar? Seja bem objetivo.

Como vai devolver, ou seja, qual a moeda de troca que você oferece?

#### 14 CTA

Que ação você quer do seu público agora?

Dê um comando bem simples e fácil de executar.