

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.