

SUA JORNADA DO HERÓI



1.HERÓI

O herói da sua história é o seu cliente! Descreva quem ele é, o que faz, o que lê, etc. Quanto melhor você conhecê-lo, mais efetiva será sua comunicação.



2.O PROBLEMA

Qual é a dor (dificuldade) que seu cliente enfrenta? Descreva como isso afeta a vida dele e como ele se sente.



3.MENTOR

Você (sua empresa) é o mentor! O seu papel é o de motivar e ajudar nosso herói a encontrar uma solução para suas dores.



5.SOLUÇÃO

Transformação do cliente! Como a vida dele é transformada pelo seu produto ou serviço? Como isso afeta a qualidade de vida



4.PLANO

O plano é seu produto ou serviço! Descreva de forma clara e concisa, como ele ajuda o cliente a solucionar seus problemas.

