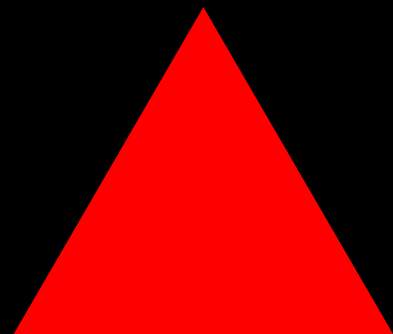


**SEXYCANVAS**



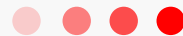
# O que é o **SexyCanvas**?



Uma metodologia para criar **marcas memoráveis, irresistíveis** que **"eletrificam" a cabeça do cliente.**

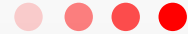
Foi criada por Andre Diamand, ex-executivo da IBM que criou a sua própria empresa de Segurança da Informação, a Future Security, atual membro do conselho da Associação Brasileira de Startups, CEO e Investidor Anjo na VentureOne. A metodologia é criada com base no funcionamento do **nosso cérebro mais "primitivo", o ID de Freud.**

O mundo é sexy, **não importa o segmento**



**SexyCanvas é uma metodologia versátil que serve para todos os segmentos de mercado, seja o B2B, B2C, infoprodutos, serviços, marketing pessoal...**

---

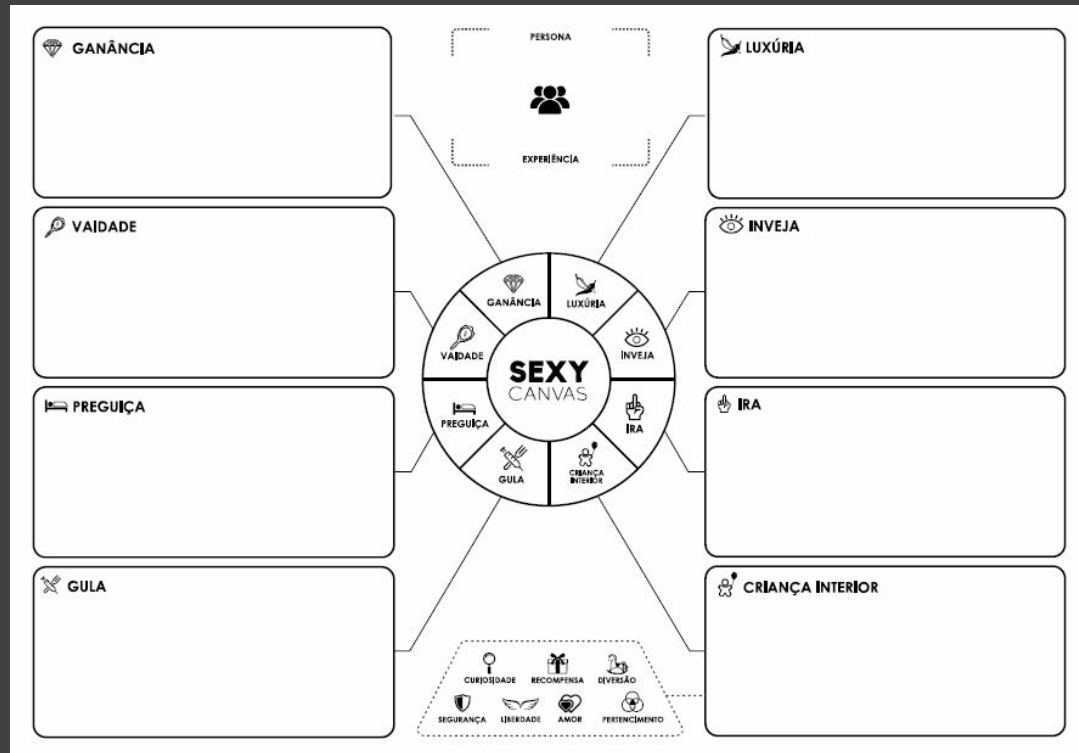



**“There is No B2B or B2C: It's Human to Human” - Bryan Kramer**

---

O SexyCanvas mexe com o cérebro primitivo do ser humano, portanto, quando a metodologia é bem aplicada, ela desperta gatilhos **incontroláveis e inconscientes.**

---





Forgive me father  
for i am about to sin...

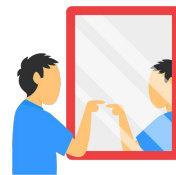
O que é cada item do **SexyCanvas**? ●●●●

# Os Sete Pecados



## GANÂNCIA/AVAREZA

fazer seu cliente se sentir especial,  
mostrar que ele está levando uma  
**vantagem** de **ganhar mais**  
(ganância) ou **pagar menos**  
(avareza).



## VAIDADE

fazer seu cliente se sentir **melhor**  
**diante** de outros.



## PREGUIÇA

Tudo que **facilita a vida do seu cliente**. Exemplo - você pode fazer isso oferecendo um suporte melhor que não demore 3 dias, um prazo de entrega mais curto...

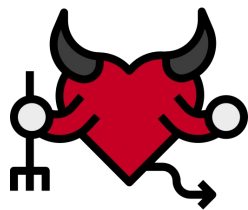


## GULA

É tudo aquilo que **vicia/causa vício** ou mesmo **comida propriamente dita**. Ex - Netflix libera todos os episódios de uma vez, stand feira com cerveja, café com biscoitinho do lado, etc.







## LUXÚRIA

O que **gera excitação** no ser humano, seja ele a própria questão **erótica** ou uma **luxúria material**, como a **sensação de usar um rolex** (status).



## INVEJA

É utilizado para **atrair novos clientes**. se você fosse a Smart Fit e desse 50% de desconto nos cinemas para os seus clientes, a experiência para clientes é avareza, porém, na **sua comunicação**, você usa isso para **fazer inveja** em que **ainda não é o seu cliente**.



## IRA

Conhecido no marketing como **inimigo comum**. Por exemplo, se você é uma empresa de contabilidade, você pode usar impostos como inimigo comum, a empresa de contabilidade é seu aliado contra os impostos e te ajuda a reduzir a carga tributária absurda do brasil. Você usa a IRA para dizer que **luta contra algo junto** com o seu **cliente**.

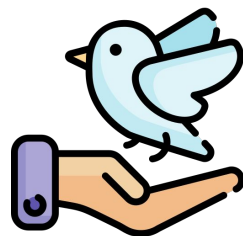


# A Criança Interior



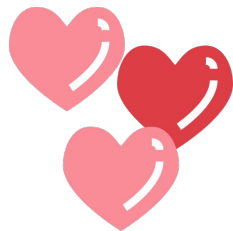
## SEGURANÇA

Se o cliente se sente inseguro, nada funciona. **Passe segurança** para o seu cliente.



## LIBERDADE

Se você notar na constituição dos países – liberdade aparece sempre, **direito de ser livre**, livre de poder emitir suas opiniões, **liberdade é essencial para a criança interior** e para o adulto que mantém essa criança.



## AMOR

O amor é bem abrangente.

Vale sobre amor próprio que tem muito haver com vaidade, amor ao próximo, amor aos menos favorecidos, amor ao planeta – empresa por exemplo que cuida do planeta, não gera poluição, o amor vale também para o carinho, o relacionamento, família.



## PERTENCIMENTO

**Pertencimento no mundo em que vivemos é essencial.** Você se sente pertencente a uma congregação, uma igreja, sua própria família, um time. Por questões de segurança que vem desde a pré história, mesmo questões emocionais eles se sentem melhor pertencendo.





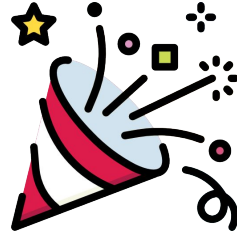
## CURIOSIDADE

Aprender mais, saber mais,  
novidades. **O ser humano é  
impulsionado pela curiosidade.**



## RECOMPENSA

Toda criança ama **ganhar presente**,  
mercado de unboxing, reciprocidade.



## DIVERSÃO

Ser humano **ama diversão**, exemplo disso o próprio mercado de lazer/diversão gera bilhões.

# Como utilizar o **SexyCanvas**?



O canva **inicia pelos pecados**, pela ganância e **por último a criança interior**.

Na **persona** sempre colocamos a experiência que vamos analisar por exemplo **a experiência de ser "cliente itaú"**.

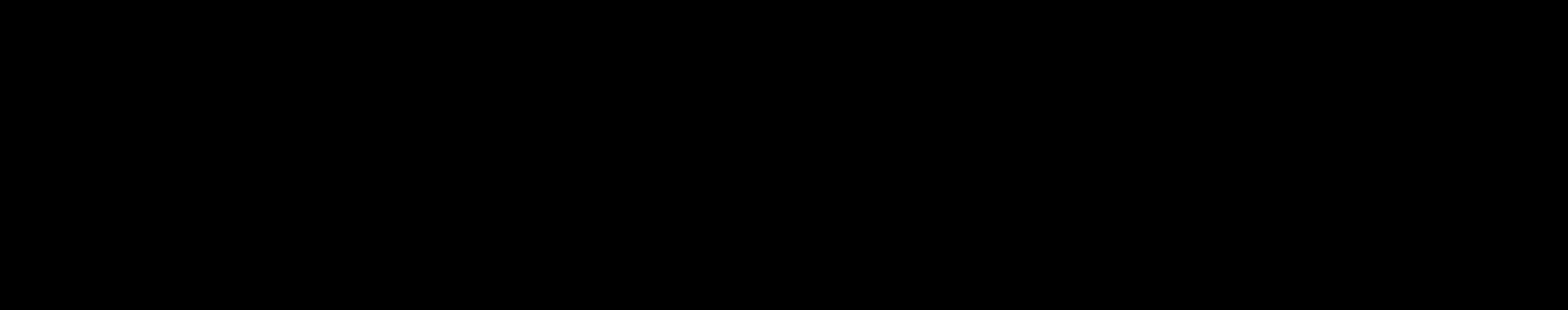
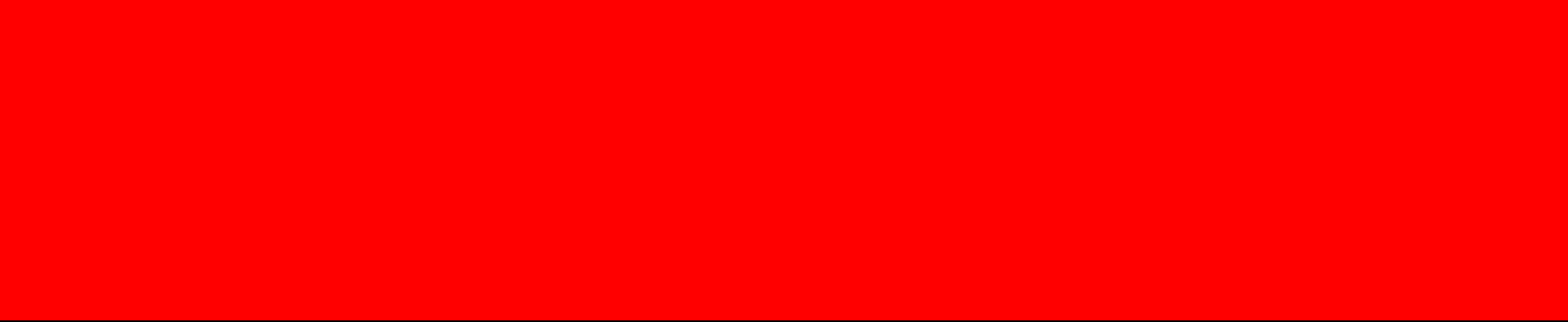
É indicado usar 2 post it de cores diferentes, o **amarelo** são as **experiências que já existem ou queremos implementar**, o **laranja** são as **experiências ruins atuais que devem ser aprimoradas**.

Devemos agendar uma **reunião de brainstorm** para **anotar diversas ideias, sem julgamento**, apenas **no final faz um pente fino** e analisa qual ideia realmente **faz sentido ser implementada**.

Além do canva da sua empresa, **é aconselhável fazer um canva da concorrência**, para assim analisar a concorrência.







Agora vamos para a **prática...**



# Exemplos



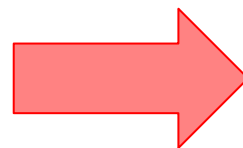
COM ANSIBLE, DIAS  
PODEM VIRAR MINUTOS

Descubra como transformar a sua  
infraestrutura de TI e potencializar o  
seu time de operações com Ansible  
Red Hat.

DOWNLOAD GRÁTIS

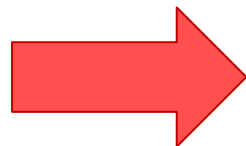


iCARO  
TECH



Headline =  
Arquétipo do Mago  
+ **Preguiça** no  
SexyCanvas

# Exemplos



Esse carrossel no linkedin gerou uma reunião de vendas com a Bosch e a Bosch é atualmente nosso cliente.

# Resultados



[ICARO TECH NEWS] 🚀 | O MAIOR PROJETO DA HISTÓRIA DA ICARO Caixa de entrada x



Marketing <marketing@icarotech.com>  
para icaro\_all ▾

ter., 12 de abr. 08:01 ☆ ↶ ⋮



ICARO TECH GANHA PROJETO DE  
MANAGED SERVICE NA TIM

**Maior projeto da história da empresa** em 25 anos, uma venda de **R\$25 milhões de reais**.

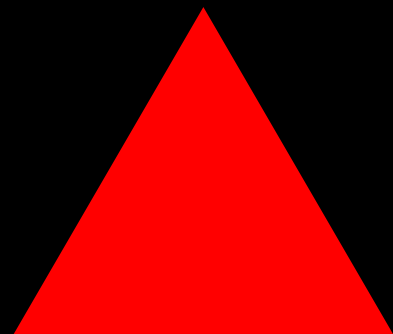
Aquisição de novos clientes com **potencial de upsell**, **ELO, Bosch, Renner**, etc.

Ps. são vendas complexas, aqui a **venda não acontece somente no digital**, então é preciso ter pé no chão.

Resultado pessoal - ganhei uma **promoção no trabalho** por criar toda a estratégia de branding da empresa baseada nos arquétipos de marca e no sexycanvas, e isso foi apresentado para os membros do conselho internacional.



Obrigada!





## Contato



**Linkedin - Jessica Pierre, Sc.M.**

<https://www.linkedin.com/in/pierrejessica/>



**E-mail.**

[jessica.pierre@icarotech.com](mailto:jessica.pierre@icarotech.com)



**Whatsapp**

(19) 9-9667-6950



**Insta pessoal**

@pierrejessica