

Template: Estrutura de Oferta para Serviços Produtizados

Instruções: Use este template para criar uma oferta clara e conectada ao seu serviço produtizado. Siga os passos para estruturar uma proposta que comunique valor e resultado ao cliente.

Passo 1: Conecte com a Dor

Perguntas para responder:

1. Qual é a principal dor ou frustração do cliente?
2. Como essa dor afeta a vida ou os resultados do cliente no dia a dia?

Exemplo: "Você é um terapeuta que quer expandir sua atuação, mas sente que sua mensagem não alcança as pessoas certas. Você cria conteúdos, mas eles não atraem os clientes que você deseja."

Sua versão: [Descreva a dor do cliente aqui]

Passo 2: Mostre o Cenário Transformado

Perguntas para responder:

1. O que mudará na vida do cliente ao resolver esse problema?

2. Como será o dia a dia do cliente depois da transformação?

Exemplo: "Imagine ser reconhecido automaticamente como referência no seu nicho. Imagine atrair exatamente os clientes que você quer atender, sem precisar correr atrás."

Sua versão: [Descreva o cenário transformado aqui]

Passo 3: Apresente a Solução

Perguntas para responder:

1. Como seu serviço resolve a dor apresentada?
2. Qual é o diferencial do seu método ou abordagem?

Exemplo: "Com nosso serviço produtizado, você terá uma execução completa para posicionar sua marca como referência em 90 dias. Nossa equipe cuida de cada etapa, garantindo que sua presença online seja consistente e alinhada aos seus objetivos."

Sua versão: [Apresente a solução aqui]

Passo 4: Benefícios Diretos

Perguntas para responder:

1. Quais benefícios claros e tangíveis o cliente terá ao contratar o serviço?
2. Como esses benefícios impactam a vida ou os resultados do cliente?

Exemplo:

- Atrair clientes qualificados e prontos para investir nos seus serviços.
- Construir uma imagem profissional que inspira confiança e autoridade.

Sua versão: [Liste os benefícios diretos aqui]

Passo 5: O Que Está Incluído na Execução

Perguntas para responder:

1. Quais são as etapas ou entregas específicas do serviço?
2. Como você pode descrever cada entrega de forma clara e objetiva?

Exemplo:

- **Diagnóstico Estratégico Completo:** Identificação das principais oportunidades na presença online.
- **Plano de Ação Personalizado:** Estratégias detalhadas para 90 dias.
- **Produção de Conteúdo Estratégico:** Criação e publicação de 12 conteúdos por mês.
- **Gestão de Engajamento:** Monitoramento para fortalecer sua conexão com o público.
- **Relatórios de Progresso:** Atualizações quinzenais com ajustes recomendados.

Sua versão: [Liste as entregas do serviço aqui]

Passo 6: Valor e Diferenciais

Perguntas para responder:

1. Qual é o valor do serviço e o que o torna único?
2. Como você pode destacar que seu serviço é uma solução completa e personalizada?

Exemplo: "O investimento neste serviço é de R\$ 7.500 por 90 dias. Esse valor inclui todo o suporte estratégico e a execução necessária para transformar sua presença no mercado."

Sua versão: [Descreva o valor e os diferenciais aqui]

Passo 7: Convite para Ação

Perguntas para responder:

1. Qual é o próximo passo que o cliente deve dar?
2. Como você pode incentivá-lo a agir agora?

Exemplo: "Clique no botão abaixo e comece a transformar sua marca em uma referência no mercado. Vamos construir isso juntos!"

Sua versão: [Escreva o convite para ação aqui]

Próximo Passo: Revise sua oferta, ajuste os elementos e apresente para um grupo pequeno de teste antes de divulgar para o mercado.