

MATERIAL GRATUITO

Como eu descubro se uma oferta tem comprador antes de gastar 1 real

O critério de 3 perguntas que eu uso no meu próprio negócio antes de montar qualquer oferta.



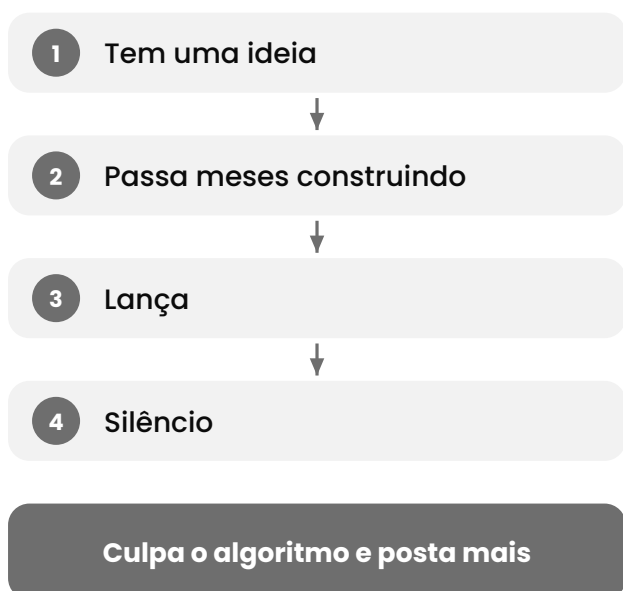
— ANTES DE TUDO

Oferta não se inventa. Se encontra.

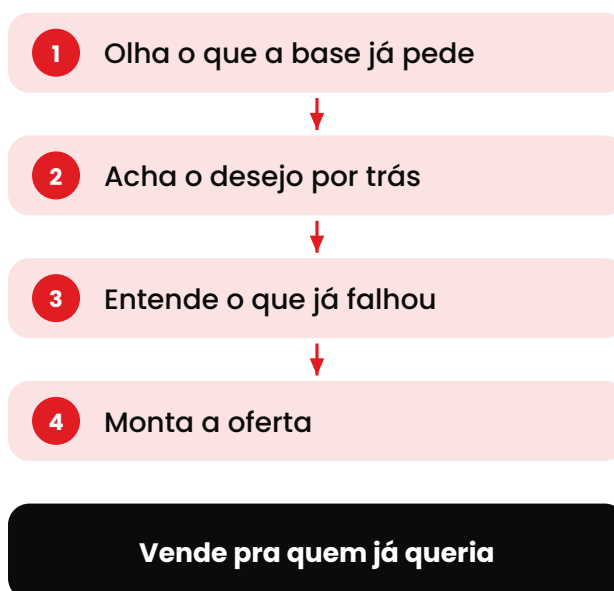
Tem especialista que passa meses construindo um produto novo. Pensa no nome, nos módulos, na página. Lança. E ninguém compra. Aí a conclusão vem rápida: o problema é o algoritmo, é falta de tráfego.

Só que o problema veio antes. A oferta foi construída em cima do que ele achava que o público queria, e não do que o público já tava pedindo.

O CAMINHO QUE QUASE TODO MUNDO FAZ



O CAMINHO QUE EU FAÇO

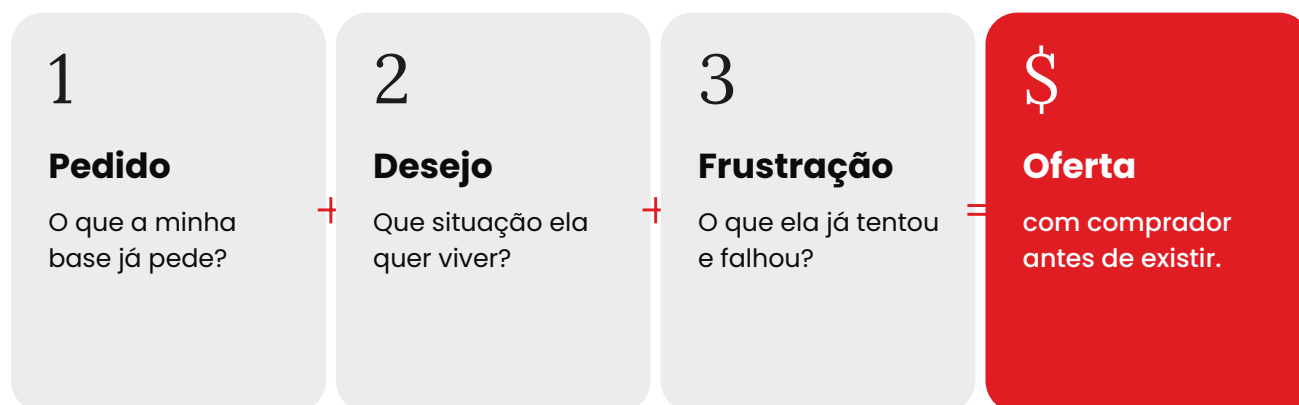


A regra

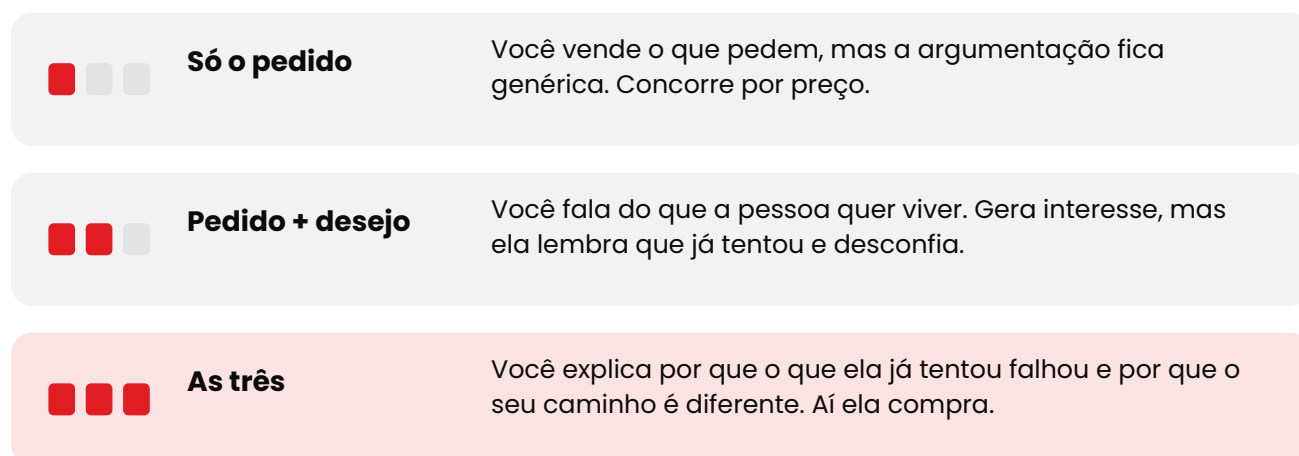
Não precisa inventar a roda nem ser disruptivo. O dinheiro normalmente já tá no que as pessoas estão pedindo.

A equação da oferta com comprador

Eu trabalho há 4 anos com isso. Vendi produto de ticket baixo no perpétuo com o Paulo Vieira e trabalhei com uma especialista de estética que fazia 50, 60 mil por mês só com a marca de produtos. Antes de montar qualquer oferta, inclusive as minhas, eu passo por três perguntas.



POR QUE AS TRÊS JUNTAS



O CASO QUE A GENTE VAI ACOMPANHAR

Uma ex-recrutadora, 16 mil seguidores. E ela vende modelo de currículo.

Esses dias eu entrei no perfil dela. Ela passou 10 anos do outro lado da mesa, contratando gente. Construiu uma audiência de 16 mil pessoas. E o produto dela hoje é um modelo de currículo.

Ela tem o que quase todo especialista tem: base, experiência e conhecimento que ninguém mais tem. O que falta é a oferta certa.

Então, em cada uma das três perguntas, eu vou aplicar o critério no perfil dela. Assim você vê a oferta sendo encontrada passo a passo, e no fim consegue fazer o mesmo com o seu.

10 anos

como recrutadora

16 mil

seguidores

Currículo

o que ela vende hoje

A pergunta: o que ela deveria vender pra essa base?

Vamos descobrir aplicando as 3 perguntas.

PERGUNTA 1 • PEDIDO

O que a minha base já pede?

Se você já tem audiência, você já tem a resposta. Ela só tá espalhada: nas perguntas do direct, nos comentários que se repetem, no "você faz isso também?" que aparece toda semana.

O primeiro passo é parar de olhar pro que você quer vender e começar a contar o que as pessoas já estão pedindo.

COMO FICA A SUA CONTAGEM

No caso da recrutadora. Ilustração do formato: os números são só exemplo.

"Como eu passo na entrevista?"		23x
"Você revisa currículo?"		14x
"Vale a pena mudar de área?"		9x
"Como pedir aumento?"		5x
"Indica algum curso?"		3x

Na base dela, o pedido que mais se repete é sobre entrevista, não sobre currículo.

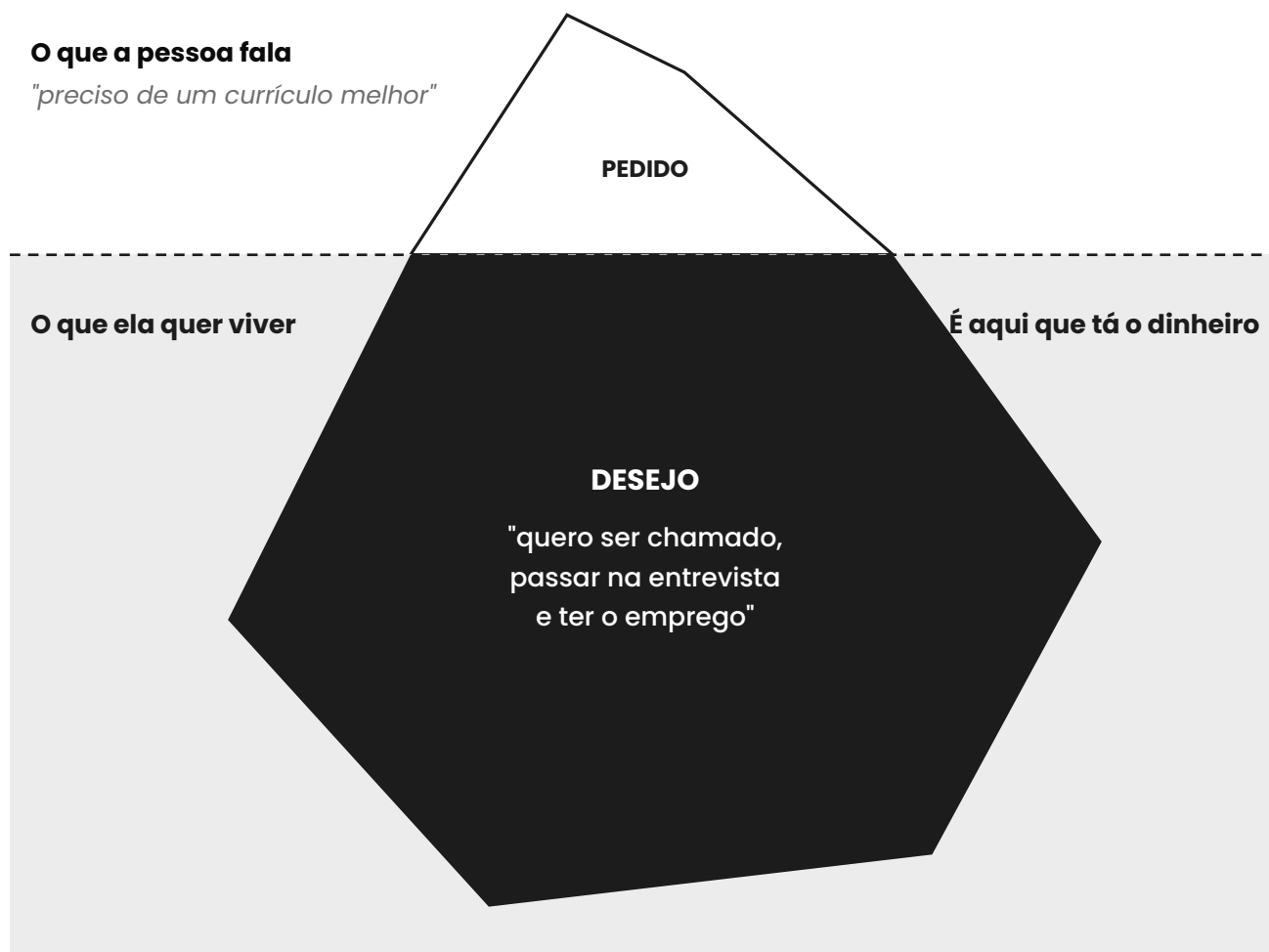
FAZ ASSIM

Abre o direct e os comentários dos últimos 60 dias. Anota toda pergunta que apareceu mais de uma vez, do jeito que a pessoa escreveu, sem arrumar. Depois conta.

PERGUNTA 2 · DESEJO

Que situação essa pessoa quer viver?

Ninguém compra um produto. Compra uma situação que quer viver. O pedido é a ponta que aparece. O desejo é o que tá embaixo, e é ele que paga. No caso da recrutadora, quem pede ajuda com currículo não quer um currículo. Quer ser chamado.



FAZ ASSIM

Do lado de cada pedido da sua lista, escreve numa frase o que a pessoa quer que aconteça na vida dela. Não o que ela quer aprender.

— PERGUNTA 3 · FRUSTRAÇÃO

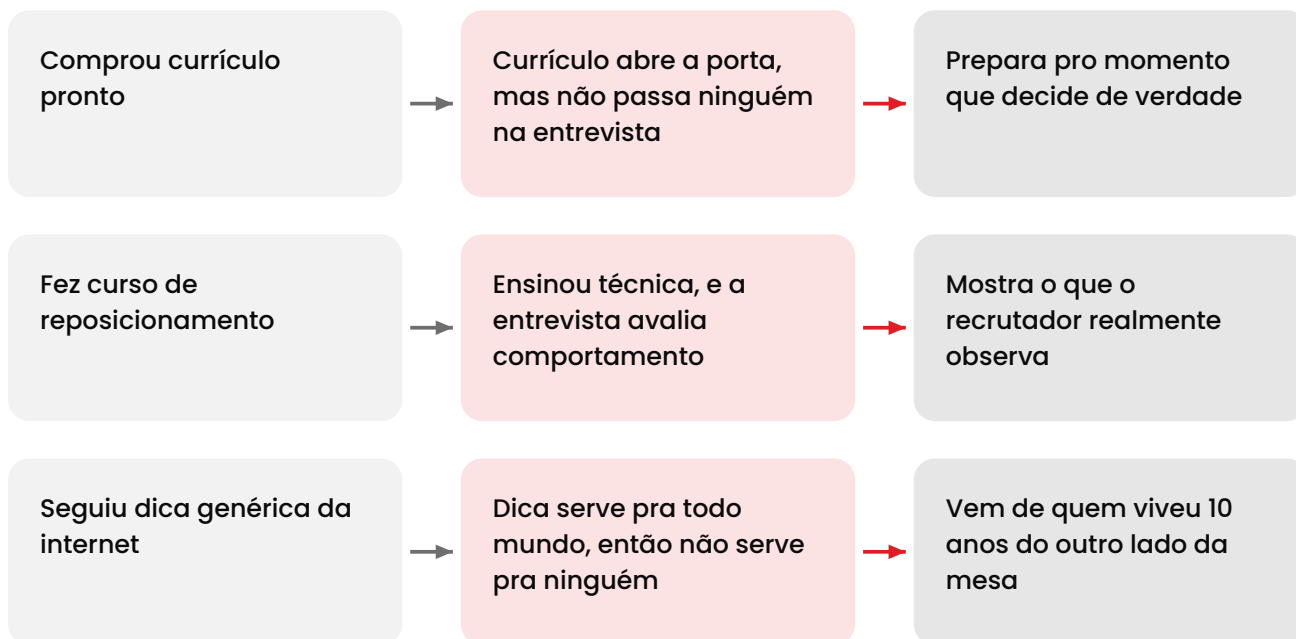
O que ela já tentou e não funcionou?

Essa é a que quase todo mundo pula. E é ela que vende. Quem tem um desejo forte já tentou resolver antes: comprou alguma coisa, fez curso, seguiu dica. Se você sabe o que ela já tentou, sabe exatamente o que precisa explicar.

O QUE ELA JÁ TENTOU

POR QUE NÃO FUNCIONOU

O QUE O SEU CAMINHO FAZ



No caso da recrutadora: o que o público dela provavelmente já tentou.

FAZ ASSIM

Pra cada desejo, lista duas ou três coisas que a pessoa provavelmente já comprou ou testou. Depois escreve, em uma linha, por que cada uma falhou.

Juntando as 3 respostas

Agora coloca as três respostas da recrutadora lado a lado, junto com o que ela tem e ninguém mais tem. A oferta aparece sozinha.



A OFERTA QUE JÁ EXISTIA

Não era um currículo melhor. Era alguém que viveu o processo seletivo por 10 anos mostrando o caminho pra passar nele.

Por que tudo que ela já tentou falhou

Essas pessoas confundem habilidade técnica com habilidade comportamental. A entrevista é um teste de um dia, e o recrutador não analisa só se você sabe fazer o trabalho.

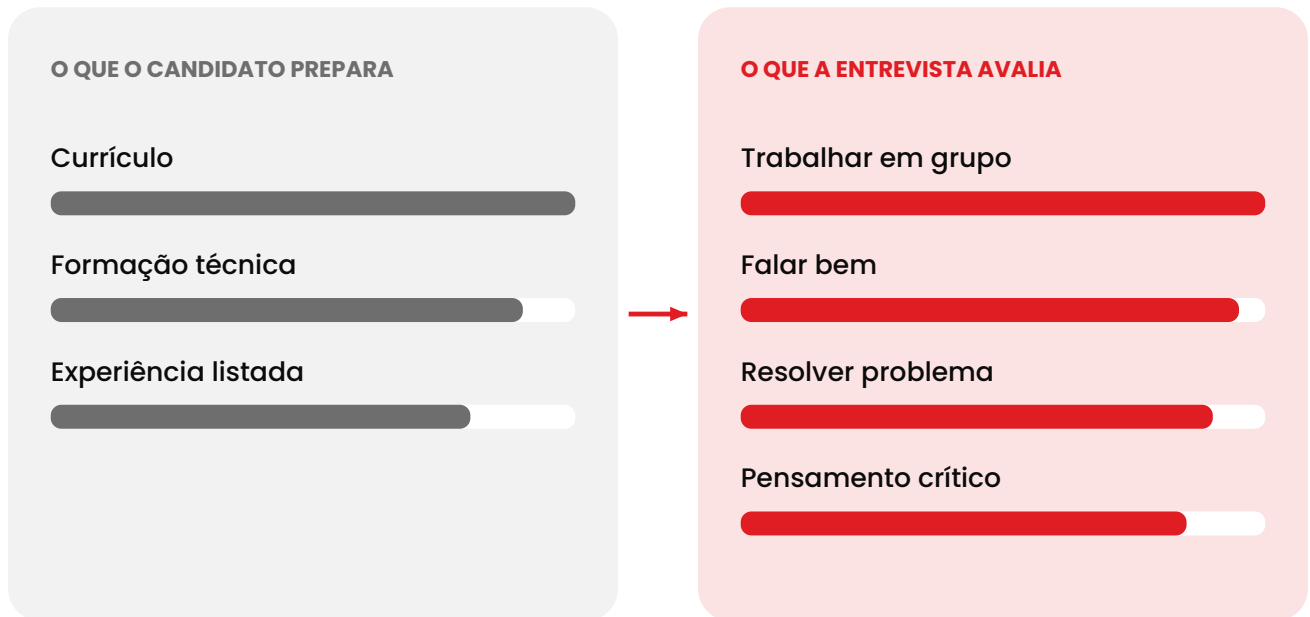


Ilustração da ideia, não pesquisa.

Percebe? O candidato prepara o lado esquerdo e é avaliado pelo direito. Quem passou 10 anos do outro lado da mesa sabe exatamente o que tá sendo observado. **Esse é o argumento: não é que as tentativas eram ruins, é que elas resolviam a coisa errada.**

E repara: ela não precisa de mais seguidor nem de tráfego.

Precisa vender o que o público já tá pedindo.

Folha de trabalho

Imprime ou preenche no tablet. Em 20 minutos você sai com uma oferta montada em cima do que já existe.

1

O pedido que mais se repete na minha base

do jeito que a pessoa escreve

2

O desejo por trás desse pedido

o que ela quer viver, numa frase

3

O que ela já tentou

2 ou 3 coisas

4

Por que cada tentativa falhou

uma linha pra cada

5

Minha oferta

o que eu entrego que resolve o desejo, e não a ideia que eu tive

E SE VOCÊ TRAVAR

O mais comum é travar na pergunta 1.

Porque, quando você é bom no que faz, tudo parece óbvio demais pra virar oferta. Você olha pra sua base e não enxerga o pedido, porque já responde aquilo no automático há anos.

É exatamente isso que eu faço na consultoria de diagnóstico: a gente olha junto pro que a sua base já pede e você sai com um plano do que vender, pra quem e como argumentar. Trinta dias depois a gente senta de novo pra ver o que andou.

Se fizer sentido pra você,
me chama no direct: @rikelmeig

O caixa sai do que você já tem na mesa, antes de gastar com o que ainda não existe.