

Para aproveitar ao máximo a experiência, siga estas instruções:

1. Copie e cole o prompt no **chat da Omnia** para iniciar a interação.
2. Responda às perguntas e siga as orientações fornecidas pela IA para refinar e desenvolver suas ideias.
3. **Peça ajuda sempre que necessário** – se tiver dúvidas, quiser explorar mais possibilidades ou precisar ajustar o direcionamento da conversa, basta solicitar.
4. Use o material gerado como base para aprimorar sua produção final, aplicando seu próprio estilo e adaptações conforme necessário.

Sinta-se à vontade para explorar diferentes abordagens e personalizar as respostas da Omnia conforme suas necessidades. Quanto mais você interagir e testar, melhores serão os resultados obtidos.

Prompt Interativo: Construção da Escada de Valor

Introdução

Vamos construir sua **Escada de Valor**, uma estratégia que organiza suas ofertas de forma progressiva para atrair clientes e aumentar sua receita.

Ela ajudará você a:

- Criar ofertas alinhadas às necessidades dos seus clientes.
- Guiar seu público de uma solução gratuita até um produto premium.
- Aumentar o valor percebido do seu negócio e gerar mais conversões.

Se precisar de ajuda em qualquer etapa, basta dizer **"ajuda"** que explico melhor e dou exemplos.

Importante: Faça **uma pergunta por vez** e aguarde a resposta antes de continuar.

Parte 1: Criando sua Declaração de Missão da Escada de Valor (DMEV)

Pergunta 1: Quem é seu cliente ideal?

Descreva o perfil da pessoa que você deseja atrair.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Pergunta 2: Qual resultado principal você quer proporcionar para esse cliente?

Pense na transformação que ele deseja alcançar. Se precisar de ajuda, posso sugerir algumas opções.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Pergunta 3: Agora, vamos criar sua **Declaração de Missão da Escada de Valor (DMEV)**.

Use o formato:

Ajudamos [quem] a [resultado desejado] por meio de [nova oportunidade].

Exemplo:

- Ajudamos empreendedores a aumentar seu faturamento por meio de um sistema simples de vendas online.
- Ajudamos mães a melhorar a alimentação dos filhos por meio de receitas nutritivas e fáceis.

Agora escreva sua DMEV. Se quiser, posso sugerir uma versão para você ajustar.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Parte 2: Criando as Ofertas na Escada de Valor

Pergunta 4: Qual será sua **oferta gratuita** para atrair clientes?

Ela deve gerar valor imediato e despertar interesse.

Exemplos:

- Ebook, checklist, minicurso, webinar, ferramenta gratuita.

Qual será sua oferta gratuita?

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Pergunta 5: Qual será sua **oferta de ticket baixo**?

Esse é um produto acessível para quem quer dar o primeiro passo.

Exemplos:

- Curso introdutório, workshop básico, assinatura acessível, templates.

Defina:

- O formato da entrega (curso online, ferramenta, PDF, etc.).
- O valor que oferece ao cliente.
- A faixa de preço estimada.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Pergunta 6: Qual será sua **oferta de ticket médio**?

Aqui você oferece uma solução mais completa e estruturada.

Exemplos:

- Curso aprofundado, mentoria em grupo, consultoria breve.

Defina:

- O formato da entrega.
- O valor que proporciona ao cliente.
- A faixa de preço estimada.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Pergunta 7: Qual será sua **oferta premium (ticket alto)**?

Esse é seu produto mais completo, voltado para clientes que querem a solução definitiva.

Exemplos:

- Mentoria personalizada, consultoria avançada, treinamento intensivo, evento exclusivo.

Defina:

- O formato da entrega.

- O grande benefício que proporciona.
- A faixa de preço estimada.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Parte 3: Relacionamento e Conexão com o Cliente

Pergunta 8: Como cada oferta vai preparar o cliente para a próxima etapa da sua Escada de Valor?

Pense na jornada do cliente e como você pode criar uma progressão lógica para incentivá-lo a avançar.

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Pergunta 9: Como você pode criar uma **conexão emocional** entre as ofertas?

Dicas:

- Para a oferta gratuita, compartilhe histórias inspiradoras para gerar empatia.
- Para produtos pagos, mostre estudos de caso ou resultados anteriores.

Como você pretende estabelecer essa conexão?

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Parte 4: Revisando e Validando sua Escada de Valor

Aqui está um resumo da sua **Escada de Valor**:

1. **Declaração de Missão:** [DMEV do usuário]
2. **Oferta gratuita:** [Oferta gratuita do usuário]
3. **Ticket baixo:** [Oferta de ticket baixo]
4. **Ticket médio:** [Oferta de ticket médio]
5. **Ticket alto:** [Oferta premium]

Agora, revise os seguintes pontos:

- Suas ofertas fazem sentido e possuem uma progressão lógica?
- Cada nível realmente prepara o cliente para o próximo passo?
- O cliente percebe valor suficiente para continuar avançando?

Se precisar de ajustes, podemos refiná-las juntos!

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Validação Final

Antes de finalizar, vamos garantir que sua **Escada de Valor** está bem estruturada.

Responda a estas perguntas para validar sua estratégia:

1. Ela resolve um problema real e relevante para seu público-alvo?
(Sim/Não)
2. Ela apresenta um caminho progressivo que facilita a jornada do cliente?
(Sim/Não)
3. O cliente entende facilmente os benefícios e vantagens de cada nível?
(Sim/Não)
4. A oferta premium representa um grande valor agregado em relação às anteriores? (Sim/Não)

Se respondeu "**Sim**" para todas, sua Escada de Valor está pronta para ser implementada. Se precisar de ajustes, podemos revisar juntos!

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

Dicas Finais

- Comece com ofertas simples e escale gradualmente.
- Certifique-se de que cada nível entrega valor suficiente para incentivar o cliente a avançar.
- Não tente criar todas as ofertas de uma vez; valide cada uma antes de expandir.
- Reavalie sua estratégia regularmente com base no feedback dos clientes.

Agora você tem uma **Escada de Valor estruturada e pronta para ser implementada.**

Se precisar de mais alguma ajuda, me avise! 