

EXERCÍCIO PRÁTICO A NOVA OPORTUNI- DADE

A NOVA OPORTUNIDADE

INTRODUÇÃO

A criação de uma Nova Oportunidade envolve oferecer uma solução que inspire transformação em vez de melhorias. Neste exercício, você irá identificar o que os seus clientes mais desejam, mapear os veículos que já usaram sem sucesso e criar uma oferta irresistível que os conduza ao resultado desejado.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

Parte 1: Identificando o desejo do cliente

- 1** Liste os três principais mercados ou desejos que sua audiência está tentando alcançar:
 - Saúde
 - Riqueza
 - Relacionamentos.
 - 2** Escreva qual é o resultado específico que os seus clientes mais desejam alcançar dentro do mercado escolhido.
 - **Exemplo:** “Perder 10 kg em três meses” ou “Aumentar em 20% a receita mensal”.
-

Parte 2: mapear veículos anteriores

- 1** Liste todos os veículos que os clientes podem ter usado para alcançar o resultado desejado, mas que não funcionaram.
 - **Exemplo:** “dietas da moda, treinos intensivos, aplicativos de contagem de calorias”.
- 2** Para cada veículo, identifique o motivo pelo qual não trouxe o resultado esperado.
 - **Exemplo:** “muito restritivo”, “falta de consistência” ou “complexidade no uso”.

Dicas:

- após responder às questões anteriores, relacione as falhas ao resultado não alcançado e compare com a sua solução.
- **Exemplo:**
- **Falha:** “Dietas restritivas dificultam resultados sustentáveis porque eliminam grupos alimentares importantes, levando ao abandono precoce.”
- **Solução:** “Nossa abordagem foca em um plano alimentar flexível que permite equilíbrio e prazer ao comer, garantindo adesão de longo prazo e resultados duradouros.”

Parte 3: criando a Nova Oportunidade

- 1** Descreva como o seu produto ou serviço apresenta uma abordagem completamente nova para atingir o mesmo objetivo.
 - Exemplo: “Um plano alimentar flexível baseado em hábitos diários”.
- 2** Explique como sua nova oportunidade elimina as dores associadas aos métodos antigos e aumenta o status do cliente.
 - Exemplo: “Foco no bem-estar ao invés de restrição, promovendo saúde mental e física”.

Parte 4: identificação de concorrentes

- 1** Identifique formas de adicionar valor dentro da nova oportunidade, mantendo o foco no resultado desejado.
 - Exemplo: “oferecer um app de suporte diário, consultas semanais e uma comunidade de apoio”.
- 2** Crie pelo menos três opções de valor adicional que complementem sua nova oportunidade.

RESULTADO DO EXERCÍCIO

1. Lista do mercado escolhido e o desejo específico do cliente.
2. Relação de veículos antigos e por que falharam.
3. Descrição clara da sua nova oportunidade.
4. Três formas de empilhamento de oportunidades para aumentar o valor da oferta.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

1. Clareza no desejo do cliente.
2. Análise dos veículos anteriores e seus problemas.
3. Originalidade na nova oportunidade.
4. Coerência no empilhamento de oportunidades.
5. Foco em transformação, não melhorias.

DICAS

1. Foque no impacto emocional e no objetivo do cliente.
2. Mostre como sua solução é melhor, sem criticar outras opções.
3. Use linguagem positiva e inspiradora.
4. Dê exemplos claros da transformação que sua oferta proporciona.
5. Destaque a inovação e facilidade da nova oportunidade.