

Atraindo o público certo §§

Semelhante *a trai semelhante.*

Se o seu público não tem dinheiro,  
*é porque você atraiu ele.*

Existem 2 tipos de clientes:

**Procrastinador** - muito tempo e pouco dinheiro.

**Prático** - pouco tempo e muito dinheiro.

O **cliente prático** já entendeu que **dinheiro é velocidade e ele vai investir o que for preciso para otimizar o seu tempo e acelerar os seus resultados.**

Já o **cliente procrastinador** não quer fazer nada, **ele quer fórmulas mágicas e vai sugar sua alma se for preciso.**

Para o cliente procrastinador,  
o seu produto sempre será o  
motivo pela falta de ação dele.

Como **atrair o prático** e **repelir o procrastinador?**  
Através da NARRATIVA.

*Você vai agir da maneira  
que o cliente ao qual você  
quer atrair, age.*

Quando você foca apenas em **dores amplas e desalinhadas, será mais propensa a atrair o cliente procrastinador.**

Exemplo: "Se você está pensando em desistir pois não consegue nunca ter resultados e muito menos vender..."

Agora quando você foca nos **objetivos e sonhos**, será mais propensa a **atrair o cliente certo: o prático.**

Exemplo: "Se você precisa de um direcionamento que vá dobrar seu faturamento..."

N I C H O  
SOCIAL MEDIA

**Troque:** "Se você não tem tempo para produzir e por isso não está conseguindo vender no digital, contrate um social media para resolver isso!"

**Para:** "Você, empresária, que quer otimizar o seu tempo e aumentar suas vendas usando o poder do digital, busque uma profissional capacitada que irá te entregar as estratégias certas. Busque uma social media!"

N I C H O

# DESIGNER DE SOBRANCELHAS

**Troque:** "Tenho agenda livre. Mais barata do mercado. Sobrancelhas perfeitas. Fios impecáveis. Desenho alinhado."

**Para:** "30 minutos do seu dia é o que precisa para valorizar a beleza do seu rosto."

# NICHO FITNESS

**Troque:** "Saiba como nunca mais desistir da dieta e focar na academia mesmo se estiver acima do peso."

**Para:** "Mais saúde em menos tempo. Coma melhor sem pular o cafézinho do dia. Mais praticidade na hora de treinar."

# NICHO RENDAS EXTRA

**Troque:** "Ganhe dinheiro fácil e em casa usando apenas o celular."

**Para:** "Aumente sua renda sem precisar aumentar sua demanda."

NICHO  
PSICOLOGIA

**Troque:** "Não se sinta mais exausta e ansiosa por tudo."

**Para:** "Tenha saúde emocional para continuar a prosperar na vida e nos negócios."

Qual é o seu nicho e a promessa/narrativa que utiliza hoje ao vender seu produto?

---

Conta para mim nos comentários e vamos ver juntas o quanto alinhada com o cliente ideal você está!