

Atraindo o público certo \$\$

Semelhante *atrai 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."

N I C H O 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."

N I C H O

RENDA EXTRA

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

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

N I C H O
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 quão alinhada com o cliente ideal você está!