

PROMPT 38: Analisar Diferencial Real do Produto



Objetivo: Descobrir se é PERCEPTÍVEL ou só técnico

Quando usar: Quando produto é bom mas não vende -

TRADUÇÃO DE VALOR

Execute análise FORENSE do diferencial do produto para descobrir se superioridade é apenas técnica ou REALMENTE perceptível pelo mercado, identificando por que qualidade não está CONVERTENDO em vendas.

MAPEAMENTO DE DIFERENCIAIS:

DIFERENCIAIS TÉCNICOS (reais):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

DIFERENCIAIS PERCEBIDOS (pelo mercado):

1. _____
2. _____
3. _____

GAP IDENTIFICADO:

Diferenciais não PERCEBIDOS: _____

Por que não são VALORIZADOS: _____

ANÁLISE DE RELEVÂNCIA:

TESTE DE VALOR REAL:

- Cliente pagaria EXTRA por isso? S/N
- Resolve dor VERBALIZADA? S/N
- É mensurável/PROVÁVEL? S/N
- Concorrência NÃO oferece? S/N
- Cria vantagem COMPETITIVA? S/N

HIERARQUIA DE IMPORTÂNCIA (para cliente):

1. O que PRECISAM (must-have)
2. O que QUEREM (nice-to-have)
3. O que VALORIZAM (pay extra)
4. O que IGNORAM (não importa)
5. O que EVITAM (negative)

ONDE SEU DIFERENCIAL CAI:

ANÁLISE DE COMUNICAÇÃO:

COMO VOCÊ COMUNICA:

"Nosso produto tem [feature técnica]"

COMO DEVERIA COMUNICAR:

"Você consegue [RESULTADO] porque [diferencial]"

PROBLEMAS DE TRADUÇÃO:

- Feature sem BENEFÍCIO
- Linguagem muito TÉCNICA
- Falta de DEMONSTRAÇÃO
- Ausência de CONTRASTE
- Sem prova de IMPACTO

DIAGNÓSTICO DE PERCEPÇÃO:

POR QUE NÃO PERCEBEM VALOR:

- [] Diferencial não resolve dor REAL
- [] Benefício não é ÓBVIO
- [] Muito COMPLEXO de entender
- [] Parece COMMODITY
- [] Categoria ERRADA

SINAIS DE COMMODITY:

- Competem por PREÇO
- Comparações feature-a-feature
- "Todos fazem a mesma coisa"
- Decisão demora MUITO
- Pechincha e NEGOCIAÇÃO

ESTRATÉGIAS DE DIFERENCIAÇÃO:

TORNAR DIFERENCIAL PERCEPTÍVEL:

1. Traduzir feature em RESULTADO
2. Demonstração visual/PROVA
3. CONTRASTE com alternativas
4. QUANTIFICAR o impacto
5. História que ILUSTRA

CRIAR NOVO DIFERENCIAL:

1. Mudar categoria/CONTEXTO
2. Adicionar camada de SERVIÇO
3. Garantia DIFERENCIADA
4. Método PROPRIETÁRIO
5. Resultado ÚNICO

REPOSICIONAMENTO SUGERIDO:

DE: _____

PARA: _____

NOVA COMUNICAÇÃO:

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Produto/serviço: [O QUE VENDE]

Diferenciais técnicos: [LISTA]

Como comunica hoje: [MENSAGEM ATUAL]

Feedback do mercado: [O QUE DIZEM]

Preço vs concorrência: [COMPARAÇÃO]