

O que esse agente faz: Cria um dossiê psicológico profundo do seu cliente ideal em formato de narrativa visceral que expõe cada paradoxo interno

Para vender de verdade, você precisa conhecer seu cliente melhor do que ele se conhece. Este agente mapeia a psique dele com precisão cirúrgica - revelando verdades ocultas, motivações sombrias e gatilhos de despertar.

[\[clique aqui para acessar o agente\]](#)

Process Overview

1. Acesse a Dissecação Neural

- Abra o agente no Arsenal DOUG.EXE
- Você verá a mensagem de inicialização
- Prepare-se para responder 3 perguntas (uma por vez)

2. Responda as 3 Perguntas

O agente vai perguntar **sequencialmente**:

Pergunta 1: Quem é seu avatar específico? Descreva profissão, tempo de mercado e situação atual.

Exemplo: "Nutricionista, consultório há 3 anos, 15 pacientes/mês, formada em federal, quer crescer mas teme parecer vendedora"

Pergunta 2: Qual problema REAL tira o sono dele? A dor visceral, não superficial.

Exemplo: "Medo de nunca viver só do consultório e voltar pra CLT. Vergonha de estar estagnada enquanto colegas cresceram"

Pergunta 3: O que você promete entregar? Seja específico sobre a transformação.

Exemplo: "Dobrar agenda em 90 dias usando Instagram de forma ética, sem dancinhas"

3. Receba o Dossiê Neural Completo

Após suas respostas, o agente cria um dossiê de 10 seções em formato narrativo:

- 1. A Verdade Que Ninguém Conta** O que ele REALMENTE quer mas nunca admite. Paradoxo central exposto.
- 2. O Núcleo em Chamas** Conflito interno principal. Guerra entre quem é e quem precisa ser.
- 3. As Mentiras Que Conta Para Si** Histórias que usa para justificar estagnação. Cada mentira + verdade brutal.
- 4. O Loop da Autossabotagem** Ciclo vicioso detalhado. Como destrói as próprias chances repetidamente.
- 5. O Diagnóstico Brutal** Causa REAL do problema. Arquitetura psicológica que mantém travado.
- 6. Os Gatilhos de Despertar** Frases exatas que penetram defesas. Palavras que fazem pensar "é sobre mim".
- 7. O Momento Exato de Compra** Situação específica quando resistência quebra. Horário, estado emocional, gatilho.
- 8. A Estratégia de Abordagem** Como falar com ele. Abordagem psicológica que desarma defesas.
- 9. A Promessa Que Faz Agir** Formulação exata da promessa que ressoa. Transformação que secretamente deseja.
- 10. O Insight Final** Chave psicológica que torna conversão inevitável.

4. Refine Se Necessário

Após receber o dossiê:

- **A)** Aprofundar seção específica (1-10)
- **B)** Criar monólogo interno de 24h do avatar
- **C)** Expandir gatilhos de despertar
- **D)** Detalhar loop de autossabotagem

Bons resultados:

- ✓ Respostas específicas com contexto real
- ✓ Dor visceral profunda, não superficial
- ✓ Descrição detalhada da situação atual
- ✓ Promessa clara e mensurável
- ✓ Informações sobre medos e vergonhas ocultas

Resultados ruins:

- ✗ Respostas genéricas tipo "quer ganhar mais"
 - ✗ Avatar vago sem profissão específica
 - ✗ Problema superficial tipo "falta tempo"
 - ✗ Promessa genérica sem especificidade
 - ✗ Falta de contexto emocional
-

Problemas & Soluções

O dossiê ficou muito genérico

- Suas respostas foram vagas demais
- Seja mais específico: profissão exata, anos de mercado, situação emocional
- Inclua vergonhas, medos, paradoxos internos

Não sei qual é a "dor visceral" do meu cliente

- Não é "falta de clientes", é "medo de voltar pra CLT"
- Não é "pouco dinheiro", é "vergonha de estar estagnado"
- Não é "falta tempo", é "terror de ser irrelevante"
- Pergunte: o que tira o sono? O que ele tem vergonha de admitir?

Quero mais profundidade em uma seção

- Digite a letra correspondente (A, B, C ou D)
- Escolha a seção para aprofundar
- O agente expande com mais contexto psicológico

Preciso de dossiês para múltiplos avatares

- Finalize o primeiro
- Inicie nova conversa
- Responda as 3 perguntas para o novo avatar

O formato está em lista, não narrativa

- Isso só acontece se as entradas foram muito rasas
- O agente precisa de profundidade para criar narrativa visceral

- Dê mais contexto emocional nas respostas
-

Para Que Usar Este Dossiê

Use a dissecação para:

- Criar StoryAds que ressoam no núcleo
 - Escrever copy que desarma objeções invisíveis
 - Desenvolver ofertas que atacam o problema raiz
 - Construir argumentação baseada em psicologia profunda
 - Alimentar outros agentes (Simulador, DOUG.EXE, Engenheiro)
-

Quick tip: Quanto mais brutal e honesto você for nas 3 respostas, mais preciso e impactante será o dossiê. Não descreva o cliente ideal - descreva o cliente REAL, com todas as contradições, vergonhas e paradoxos internos.

Lembre-se: Este não é um avatar superficial com "dores e desejos". É uma dissecação psicológica que expõe verdades que causam desconforto pela precisão. Use isso para criar comunicação que seu cliente sente que "foi escrita sobre ele".