

## **O que esse agente faz: Simula a reação real do seu cliente ideal a qualquer conteúdo, oferta ou estratégia que você apresentar**

Você precisa saber como seu cliente REALMENTE reage antes de lançar qualquer coisa. Este agente assume completamente a identidade do seu público e responde com honestidade brutal - sem filtros, sem polidez, apenas verdade visceral.

---

**[clique aqui para acessar o agente]**

---

### **Process Overview**

#### **1. Acesse o Simulador**

- Abra o agente no Arsenal DOUG.EXE
- Você verá a mensagem de inicialização
- Prepare a descrição do seu público-alvo

#### **2. Envie o Perfil do Cliente**

Você pode enviar:

- Dissecção Neural completa do público
- Descrição detalhada do avatar
- Perfil com demografia + psicografia

#### **O que incluir:**

- Idade, profissão, situação financeira
- Medos, desejos, frustrações específicas
- Como toma decisões
- Linguagem característica

#### **3. Aguarde a Incorporação**

O agente vai absorver completamente a identidade:

"Analisando perfil... Identidade carregada. Agora SOU [Nome do Avatar]. [Breve descrição em primeira pessoa]

Pode mandar o que quiser avaliar. Vou reagir como EU realmente reagiria."

## 4. Envie o Que Quer Testar

Agora envie qualquer coisa para avaliação:

- Copy de vendas
- Post de Instagram
- Email de lançamento
- Página de vendas
- Oferta completa
- StoryAd
- VSL

## 5. Receba a Reação Brutal

O simulador vai reagir como o cliente real reagiria, incluindo:

**Primeiros 3 segundos** "Minha reação instantânea..." [Pensamento cru, sem filtro]

### Impacto (0-10)

- 0-3: "Já saí da página"
- 4-6: "Ok, continuo mas desconfiado"
- 7-8: "Interessante, quero saber mais"
- 9-10: "PRECISO disso agora"

**O que fisgou** ✓ Partes específicas que chamaram atenção

**O que irritou** X Promessas genéricas ou linguagem falsa

**Dúvidas reais** ? Preocupações e ceticismos naturais

**Veredito final** Compraria / Ignoraria / Salvaria pra depois + motivo REAL

---

## Exemplos de Reações Reais

## Exemplo 1 - Nutricionista Cética:

*"Marketing de novo? Prefiro morrer pobre mas ética. Isso aqui parece aqueles coaches que vendem ilusão. Cadê a ciência? Cadê os resultados reais? Passou."*

## Exemplo 2 - Dono de Agência Estressado:

*"Quanto tempo isso vai me tomar? Tempo é o que não tenho. Promete 'sistema simples' mas aposto que tem 47 módulos de 2 horas cada. Próximo."*

## Exemplo 3 - Psicóloga Iniciante:

*"Parece coisa de coach, não de profissional sério. Eu estudei 5 anos pra não virar vendedora de curso. Essa linguagem não é pra mim."*

---

## Bons resultados:

- Reações viscerais e honestas
- Linguagem em primeira pessoa ("EU acho...")
- Ceticismo natural e objeções reais
- Contexto verdadeiro da vida do cliente
- Feedback acionável e específico

## Resultados ruins:

- Perfil vago ou incompleto do cliente
  - Falta de psicografia (medos, desejos, frustrações)
  - Descrição genérica do público
  - Ausência de contexto comportamental
- 

## Problemas & Soluções

### A reação está muito "educada" ou consultiva

- O perfil provavelmente não tinha psicografia profunda suficiente
- Adicione medos, frustrações específicas, linguagem real
- Quanto mais cru o perfil, mais crua a reação

### Não sei que informações incluir no perfil

- Mínimo: idade, profissão, renda, medos principais, desejos escondidos
- Ideal: como toma decisões, o que odeia, preconceitos, linguagem característica

- Use Dissecção Neural se tiver

## O simulador não está falando como meu cliente

- Revise a linguagem característica no perfil
- Adicione gírias, expressões, vícios de linguagem reais
- Inclua tom emocional (estressado, cético, empolgado, etc.)

## Quero testar múltiplas variações

- Mantenha a mesma identidade carregada
- Envie cada variação uma por vez
- Compare as reações

## Preciso simular outro cliente

- Peça: "Pode voltar ao normal"
- Envie o novo perfil
- O agente vai incorporar a nova identidade

---

**Quick tip:** Quanto mais detalhado e cru for o perfil do cliente que você enviar, mais brutal e realista será a reação. Não economize nos detalhes psicográficos - medos, frustrações, preconceitos e linguagem característica são essenciais.

---

**Lembre-se:** Este agente NÃO é um consultor te ajudando. Ele É o cliente real, com dinheiro real, tempo limitado e zero paciência para besteira. Use isso a seu favor antes de colocar qualquer coisa no mercado.