

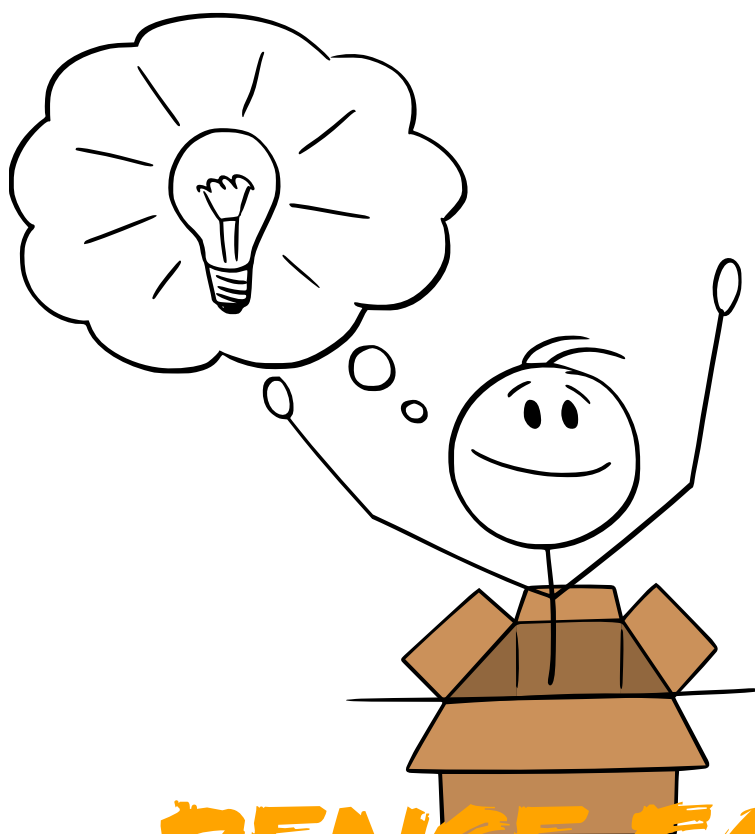
MÉTODO LTV

Ter uma jornada bem definida e clara do seu produto e dos seus clientes é metade do caminho para Funis de Vendas Milionários.

Esse exercício é chamado de **História de Mentor**.

Foi originalmente inventado por Donald Miller para posicionamento de marcas no mercado.

Mas funciona como uma luva para o Mercado Digital.



**PENSE FORA
DA CAIXA**

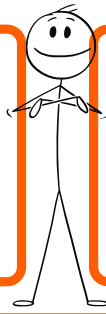
MÉTODO LTV

O PERSONAGEM

Quem é a pessoa que você vai guiar?
Sexo, Idade, Gostos, Interesses,
Desejos

O INIMIGO

Contra quem essa pessoa vai lutar?
Qual as ameaças desse inimigo?
Por que ele é mau e ruim?



PROBLEMA EXTERNO

A causa, o problema que é percebido pelo personagem.
Ex: Dor nas costas, Estou gordo, Quero ganhar dinheiro

PROBLEMA INTERNO

Como o personagem se sente com esse problema?
Ex: Me sinto inprodutivo, me sinto cansado, me sinto incompetente.

PROBLEMA FILOSÓFICO

Problema que é maior que o personagem, a causa maior.
Ex: Aquecimento Global, Educação Brasileira,

O MENTOR

É você! Quais são suas virtudes? Por que você é o selecionado para Levar o Personagem na Jornada de A a B? Quais São seus Valores?

O PLANO

Qual o método que você como mentor vai oferecer para o Personagem, para ajudar a superar os problemas e vencer o inimigo?

CALL TO ACTION

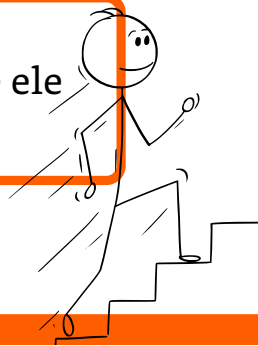
Qual a chamada que você como mentor vai fazer para o Personagem entrar na Jornada com você?

FRACASSO

O que vai acontecer se ele recusar

SUCESSO

O que vai acontecer se ele aceitar



MÉTODO LTV

O PERSONAGEM



O INIMIGO

PROBLEMA
EXTERNO

PROBLEMA
INTERNO

PROBLEMA
FILOSÓFICO

O MENTOR

O PLANO

CALL TO ACTION

FRACASSO

SUCESSO

