

PROMPT 26: Escrever Comparação



Objetivo: Mostrar ROI e contraste de INVESTIMENTO

Quando usar: Para vendas B2B, high ticket ou mentorias -
JUSTIFICAÇÃO DE PREÇO

Desenvolva comparação ESTRATÉGICA que posicione solução contra alternativas SIGNIFICATIVAMENTE mais caras, demonstrando ROI SUPERIOR enquanto justifica investimento através de contraste FAVORÁVEL.

ESTRUTURA DE COMPARAÇÃO:

ALTERNATIVA TRADICIONAL CARA:

- Nome/tipo específico (consultoria, agência, etc)
- Investimento típico (valor REAL de mercado)
- Tempo para RESULTADO
- Garantias oferecidas (geralmente NENHUMA)
- Hidden costs (tempo, energia, RISCO)

MINHA SOLUÇÃO:

- Investimento (FRAÇÃO da alternativa)
- Resultado IGUAL ou superior
- Tempo mais RÁPIDO
- Garantias INCLUÍDAS
- Benefícios ADICIONAIS

CÁLCULO DE ROI COMPARATIVO:

- Custo Alternativa: R\$ [X]
- Resultado esperado: R\$ [Y]
- ROI: $[Y/X]\%$
- Tempo para retorno: [meses]

VS

- Custo Minha Solução: R\$ [A]
- Resultado esperado: R\$ [B]
- ROI: $[B/A]\%$
- Tempo para retorno: [semanas]

ELEMENTOS DE CREDIBILIDADE:

- Dados de mercado VERIFICÁVEIS
- Cases com números REAIS
- Prints de propostas CONCORRENTES
- Depoimentos COMPARANDO opções
- Métricas INDÚSTRIA-STANDARD

ARGUMENTOS ALÉM DO PREÇO:

- Velocidade de IMPLEMENTAÇÃO
- Suporte INCLUÍDO vs cobrado

- Risco REDUZIDO com garantias
- Conhecimento TRANSFERIDO vs dependência
- ESCALABILIDADE da solução

SCRIPTS DE APRESENTAÇÃO:

1. "Você poderia pagar R\$X por [alternativa]..."
2. "Um [alternativa] típico cobra R\$X e DEMORA..."
3. "Clientes que vieram de [alternativa] ECONOMIZARAM..."
4. "Comparado com [alternativa], nosso MÉTODO..."
5. "Por uma FRAÇÃO do custo de [alternativa]..."

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Alternativas caras no mercado: [OPÇÕES CONCORRENTES]

Seus custos típicos: [VALORES REAIS]

Seu preço: [QUANTO COBRA]

Vantagens sobre eles: [DIFERENCIAIS]

ROI que você entrega: [RESULTADOS MENSURÁVEIS]