

## PROMPT 32: Analisar Posicionamento Atual



**Objetivo:** Ver se está CLARO, único e memorável

**Quando usar:** Quando vendas estagnam mesmo com tráfego -  
DIAGNÓSTICO CRÍTICO

Conduza análise PROFUNDA do posicionamento atual,  
diagnosticando clareza, diferenciação e memorabilidade  
para identificar por que prospects não CONVERTEM apesar  
do interesse inicial.

DIAGNÓSTICO DE CLAREZA:

TESTE DO ELEVATOR PITCH:

- Consegue explicar em 30 SEGUNDOS?
- Pessoa leiga entende o VALOR?
- Categoria é imediatamente CLARA?
- Benefício principal é ÓBVIO?
- Público-alvo é EVIDENTE?

PONTOS DE CONFUSÃO:

- Múltiplas mensagens COMPETINDO
- Jargão técnico DESNECESSÁRIO
- Benefícios VAGOS ou genéricos
- Categoria INDEFINIDA
- Público muito AMPLO

ANÁLISE DE DIFERENCIAÇÃO:

MAPEAMENTO COMPETITIVO:

- O que todos dizem IGUAL
- Seu claim ÚNICO (se existe)
- Proof points EXCLUSIVOS
- Ângulo ainda NÃO explorado
- Posição DEFENSÁVEL

TESTE DE SUBSTITUIÇÃO:

Se colocar logo do concorrente, parece ERRADO?

O que SÓ você pode dizer?

Qual promessa só VOCÊ faz?

Que garantia só VOCÊ dá?

Que método só VOCÊ tem?

ANÁLISE DE MEMORABILIDADE:

ELEMENTOS MNEMÔNICOS:

- Nome/marca DISTINTOS
- Tagline que GRUDA

- Metáfora visual ÚNICA
- História origem MEMORÁVEL
- Framework PROPRIETÁRIO

#### TESTE DE RECALL:

Após 24h, o que LEMBRAM?

Como DESCREVEM para outros?

Que palavra ASSOCIAM a você?

Qual diferencial CITAM?

#### DIAGNÓSTICO DE PROBLEMAS:

##### SINTOMAS DE MAU POSICIONAMENTO:

- "Entendi, mas não é pra MIM"
- "Qual a diferença de X?"
- "Parece interessante..." (e SOMEM)
- "Muito CARO pelo que é"
- "Vou pensar" (e NÃO voltam)

##### CAUSAS RAÍZES PROVÁVEIS:

- Tentando agradar TODOS
- MEDO de excluir pessoas
- Copy FEATURE-FOCUSED
- Falta de proof DRAMÁTICO
- Categoria SATURADA

##### RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS:

1. Novo posicionamento SUGERIDO
2. Mensagem core REFORMULADA
3. Diferenciadores a ENFATIZAR
4. Elementos a ELIMINAR
5. Testes de VALIDAÇÃO

#### [ENTRADA DO USUÁRIO]

Posicionamento atual: [COMO SE DESCREVE]

Principais concorrentes: [QUEM SÃO]

Feedback do mercado: [O QUE DIZEM]

Diferencial real: [SEU UNIQUE ADVANTAGE]

Conversão atual: [MÉTRICAS]