

Como Descobrir a Transformação do Seu Produto?

Pensando nas orientações da aula “**Transformação x Benefícios**”, escreva 10 coisas que o seu cliente vai ganhar ao comprar o seu produto.

Por exemplo: levando em consideração um produto do nicho de Marketing Digital

1° O que ele vai **ganhar?**

Dinheiro

2° Mas o que **o dinheiro** traz para ele?

liberdade de tempo

Liberdade financeira

Conforto

Segurança

Cuidar melhor de si e da família

Sair do trabalho

Agora levando em consideração um produto do nicho de Saúde/Emagrecimento

1° O que ele vai **ganhar?**

Vai emagrecer

2° Mas o que **o emagrecer** traz para ele?

Auto estima

Mais confiança

Mais felicidade

Vai se sentir mais atraente

Descobririndo a sua **transformação** você tem mais **facilidade** para criar chamadas mais interessantes para levar as pessoas para seu WhatsApp!

Perceba a diferença quando você faz uma chamada com foco nos benefícios:

- Quer aprender como você pode ganhar **dinheiro** na internet? Me chama no Whatsapp que te explico como!

Chamada focada na transformação:

- Quer saber como ter mais **liberdade financeira** e ter **mais tempo** pra **cuidar de você** e sua **família**? Me chama no Whatsapp que te explico como!

Agora é com você!

Escreva as 10 coisas que o seu cliente vai ganhar com o seu produto.
