



MANUAL DOS ITENS



SUMÁRIO

INTRO	03
Ganância	04
Vaidade	05
Preguiça	06
Gula	07
Luxúria	08
Inveja	09
Ira	10
Segurança	11
Liberdade	12
Amor	13
Pertencimento	14
Curioridade	15
Recompensa	16
Diversão	17
Papo Sexy	18



A sociedade tem um software antigo, onde agimos e pensamos de uma forma atrasada. Por vários motivos vivemos de uma forma que **não está adequada para o presente**, muito menos para o futuro.

Mandamos naves para o espaço, mas até hoje não existe um manual que explique a mente humana. O sistema está errado, **o mindset brasileiro é responsável por um país que só anda de ré**, com pessoas que não evoluem, seres humanos presos na corrida dos ratos que não inovam, não agem diferente, não quebram padrões.

O Sexy Canvas, através dos 7 Pecados Capitais e das 7 emoções da Criança Interior, itens que você vai compreender melhor o significado neste documento, vem como um mapa para ajudar você a entender o humano e a sociedade por trás desses fenômenos e hackear o game, **possibilitando mapear o que as pessoas realmente gostam, se viciam e compram.**

A metodologia é para você **conquistar a liberdade** de tomar as escolhas que realmente quiser, usar seu tempo do jeito que você acha melhor, e não da forma que a sociedade te ditou, **te dar mais liberdade financeira, alavancar seus negócios, sua carreira, sua vida!**

Boa leitura.

GANÂNCIA

Tudo que faz o humano ou **economizar recursos financeiros/dinheiro**, ou ter uma vantagem financeira/**ganhar dinheiro**.

ELETRIFICAÇÃO

Ganhar mais
(Aumentar os ganhos)
Economizar
(Gastar menos)
Vantagem financeira

ELETRIFICAÇÃO

[NÃO] Ganhar mais
(Reducir os ganhos)
[NÃO] Economizar
(Gastar mais)
[NÃO] Ter/se sentir com vantagem financeira
Perder dinheiro

DETALHADA:

Ser rico/milionário
Ter/conquistar bens materiais - Riqueza material
Ter produtos caros das melhores marcas
Ganhar (muito) dinheiro em pouco tempo
Economizar (muito) dinheiro em uma oportunidade
Ter condições financeiras de realizar uma boa viagem
Poder ser o melhor da sua área (e ganhar mais por isso)
Mesmo para quem não tem dinheiro (economia)
Aprender um novo método de fazer dinheiro
Como ganhar mais no seu ramo
Como encontrar clientes que pagam bem

EXEMPLOS DE CATEGORIAS POPULARMENTE UTILIZADAS:

DINHEIRO • SEXO • APARÊNCIA • CARRO
CASA • VIAGEM • PODER • STATUS

VAIDADE

Tudo que faz o ser humano se sentir foda, melhor do que os outros, único, exclusivo. Que gera admiração, reconhecimento de alguma habilidade física ou intelectual, algum produto, serviço e/ou conquista, por outras pessoas. **Que faça a pessoa sentir orgulho daquilo.**

ELETRIFICAÇÃO

Ser/se sentir foda
Ser/se sentir melhor do que os outros
Sentir que o que você tem é melhor
Se sentir em vantagem
Se sentir desejado

ELETRIFICAÇÃO

Não se sentir foda
Se sentir inferior a algo/algum
Sentir que o que você tem é inferior
Não se sentir em vantagem
Sentir que não é desejado

DETALHADA:

Ter algo que te faz ser melhor/diferente dos outros/maioria
Status/Posição Social
Exclusividade
Se exibir para amigos, trabalho, Instagram, YouTube, etc
Quando algo é limitado
É apenas para o grupo de pessoas x / quem cumpre pré-requisito y
Deixar seu produto exclusivo pelo preço ou outras barreiras de entrada

EXEMPLOS DE CATEGORIAS POPULARMENTE UTILIZADAS:

CORPO • SE SENTIR MAIS DESEJADO • PODER • STATUS
EDIÇÃO LIMITADA DE UM PRODUTO • NÚMERO LIMITADO DE VAGAS

PREGUIÇA

Tudo que facilite a ação e o processo de tomada de decisão, deixando mais fácil e rápido, para que o objetivo a ser alcançado **possa acontecer da meira mais simples possível.**

ELETRIFICAÇÃO

Economizar/poupar tempo
Econimizar/poupar esforço e energia
Rápido
Fácil
Simples

ELETRIFICAÇÃO

Demorado
Trabalhoso
Complexo
Devagar
Burocrático

DETALHADA:

Ser rico/milionário
Ter/conquistar bens materiais - Riqueza material
Ter produtos caros das melhores marcas
Ganhar (muito) dinheiro em pouco tempo
Economizar (muito) dinheiro numa oportunidade
Ter condições financeiras de realizar uma boa viagem
Poder ser o melhor da sua área (e ganhar mais por isso)
Mesmo para quem não tem dinheiro (economia)
Aprender um novo método de fazer dinheiro
Como ganhar mais no seu ramo
Como encontrar clientes que agam bem

EXEMPLOS DE CATEGORIAS POPULARMENTE UTILIZADAS:

CARACTERÍSTICA DO PRODUTO VENDA

CARACTERÍSTICA DO SERVIÇO PÓS-VENDA ATENDIMENTO

GULA

As características/funcionalidades de um produto ou serviço, que de alguma forma causam dependência/vício. Também, **no seu marketing, atendimento, pós-venda, qualquer tipo de interação** com um humano que foi essencial para que ele continuasse coltando/utilizando o produto ou serviço. Além disso, **adicionar bons alimentos ou bebidas nessas interações também ativa a Gula.**

ELETRIFICAÇÃO

Comida/bebida
Vício

ELETRIFICAÇÃO

Dependência
Não ter comida/bebida

DETALHADA:

- Excesso de alimentos/comida
- Excesso de bebidas
- Querer sempre mais
- Funcionalidades/características que causam vício
- Vontade de comer/consumir
- Contato frequente com o produto/serviço
- Utilizar uma comida no seu material
- Utilizar/associar a uma bebida boa
- Utilizar gamification para gerar dependência
- Compre X leve Y



LUXÚRIA

Elementos relacionados a tudo que gere desejo sexual, direta ou indiretamente. Que remetem à **sensualidade**, onde, de forma inconsciente, a pessoa se eletrifica de uma maneira relacionada aos **instintos sexuais primitivos**.

ELETRIFICAÇÃO

Sensualidade
Sexualidade

ELETRIFICAÇÃO

Falta de sensualidade
Falta de sexualidade
Repreensão sexual/falta de naturalidade sobre isso

DETALHADA:

- Sexualidade
- Sensualidade
- Desejo sexual
- Erotismo
- Parte atraente do corpo
- Ter pessoas atraentes no material da empresa/marketing
- Danças atraentes
- Utilizar elementos subliminares que remetem ao sexo/sensualidade
- Utilizar pessoas bonitas
- Utilizar elementos/formas que remetem ao sexo
- Utilizar voz, sons e músicas sensuais



INVEJA

Pode ser tanto de bens materiais, quanto características de uma pessoa ou experiência. É derivada de uma **vontade não realizada de ser/ter algo, possuir/desejar algum bem que não tem.**

ELETRIFICAÇÃO

Admiração
Comparação

ELETRIFICAÇÃO

Frustração
Rancor
Cobiça
Insatisfação
Comparação

DETALHADA:

Inferioridade

Possuir conquistas/objetos do outro

Cobiçar

Causar a sensação de exclusividade

Oportunidade limitada que alguém aproveitou, mas você não

Conquistar o que poucas pessoas têm

Só pessoas fodas fazem/têm aquilo

Mostrar como você pode fazer o que outros não fazem

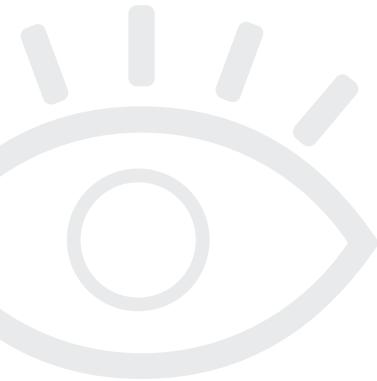
Mostrar coisas que os outros não têm

Mostrar que poucos podem ter aquilo

Mostrar que você ganhou de alguém

Dor de cotovelo

Se comparar com o concorrente mostrando que o seu produto ou serviço é melhor



IRA

A ira é quando você utiliza o seu inimigo comum a nível de comparação, ancoragem, motivação, utilizar o sentimento de raiva contra aquele agente para impulsionar uma decisão/pensamento.

EXEMPLOS DE INIMIGO COMUM:

Se você vende algo para emagrecimento, seu inimigo comum é a obesidade.

Se você vende um fone bluetooth compacto para praticar esportes, seu inimigo comum é o tédio e/ou fones grandes, com fios, etc.

Se você vende um produto para saúde, seu inimigo comum são as pessoas doentes.

Se você vende um imóvel, seu inimigo comum são as dificuldades de adquirir e manter um imóvel.

Já a Ira negativa é tudo que na sua pessoa, serviço, produto, atendimento, gere um sentimento de “ficar puto”, com raiva, irritado. O que significa que são pontos a serem ajustados.

ELETRIFICAÇÃO

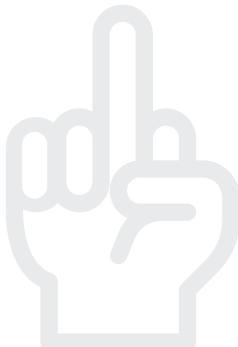
Ficar puto/irritado com o inimigo comum

ELETRIFICAÇÃO

**Raiva
Ódio
Rancor
Irritação
Denegrir**

DETALHADA:

- Demonstrar ser contra um grupo
- Ter um posicionamento forte sobre um assunto
- Se declarar contra um inimigo
- Falar algo que vai contra uma maioria
- Falar algo contra uma verdade/grupo/crença estabelecida
- Falar algo contra o senso comum atual
- Ofender
- Provocar
- Mostrar algo que normalmente incomoda/deixa puto
- Falar palavrões
- Fazer críticas e julgamentos



SEGURANÇA

Tudo que forneça/transpareça credibilidade, confiança, qualidade. Que deixe a pessoa **se sentindo mais segura**, resolvendo os pontos que poderiam trazer insegurança para ela na situação/produto/serviço.

ELETRIFICAÇÃO

Confiança
Qualidade
Garantia
Testado e comprovado
Recomendações
Selos/certificados
Depoimentos/Prova social

ELETRIFICAÇÃO

Falta de confiança
Falta de qualidade
Falta de garantia
Falta de testes
Falta de prova social
Falta de selos

DETALHADA:

Certificações/selos de qualidade
Depoimentos/prova social
Cases de sucesso
Tempo de existência/indicação
Poder testar antes
Recomendação de pessoas famosas
Demonstrar ter credibilidade por likes, views, inscritos, seguidores
Demonstrar ter credibilidade por dinheiro, casa, carros e viagens
Demonstrar confiança/certeza
Demonstrar energia, empolgação
Falar o que pensa/ser honesto
Ser direto/falar de forma firme
Falar que são as últimas vagas
Falar que é somente até hoje/Escassez



LIBERDADE

Entregar opções de escolha para a pessoa. Diferentes opções, seja de utilização do produto/serviço, de pagamento, de atendimento, de compra, **sendo o mínimo limitante possível nas interações e no marketing.**

ELETRIFICAÇÃO

Independência
Poder de escolha
Autonomia

ELETRIFICAÇÃO

Poucas opções de escolha
Limitado
Dependente

DETALHADA:



Diversas opções de escolha
Disponibilidade
Geográfica
De tempo
Financeira
poder estar em qualquer lugar quando quiser
Fazer algo que exige coragem, que vai gerar críticas fortes de um grande grupo
Falar/se vestir de uma forma que não é aceita na sociedade
Fazer coisas que não são aceitas e não se importar
Trabalhar com o que gosta/mobilidade
De se expressar
De ser o seu ID
Sem burocracia
Sem fidelidade
Customizável

AMOR

Sentimento/demonstração de querer o bem, de cuidar, de se importar, de mostrar que a necessidade do outro importa. Carinho, afeto por alguém ou por algo. Sentimento de amor próprio, de cuidado consigo mesmo. Demonstração de **parceria, de se importar com a dor do outro, de altruísmo, generosidade e compreensão**. Acolhimento e bem-estar, causando aquele quentinho no peito.

ELETRIFICAÇÃO

Caridade
Generosidade
Afeto
Cuidado
Paixão

ELETRIFICAÇÃO

Atos desprezíveis
Pessoas precisando de ajuda
Falta de afeto
“Coração” partido

DETALHADA:

Fazer caridade
Mostrar-se fazendo o bem
Ajudar pessoas
Ser contra injustiças
Amor materno ou paterno
Amor entre irmãos (fraterno)
Amor físico
Amor platônico
Amor à vida
Amor pela natureza e pelos animais
Amor próprio
Amor à religião
Criar conexão
Mostrar cuidado e importância



PERTENCIMENTO

O que gera sentimento de união entre pessoas e/ou grupos, através de pontos em comum. Utilizar elementos que geram sentimentos de identificação entre diferentes grupos, podendo ser **aspectos visuais, étnicos, valores, medos aspirações, dentre outros.**



Se sentir especial
Sentir que faz parte de algo
Ser parte de um grupo



Isolado
De fora do grupo
Sentir que não pertencer a nada



Vestir a camisa
União
Identificação
Valorização
Objetivo em comum
Empatia
Pertencer a um grupo de pessoas com interesse comum
Falar a mesma linguagem do público
Criar uma história com o público

CURIOSIDADE

Tudo que gera necessidade da pessoa dedicar mais tempo/atenção para aquilo, para aprender mais, descobrir algo novo, estar por dentro de uma novidade, ter novos conhecimentos, saber de algo que ela ainda não sabe. Gerar uma sensação de que a pessoa precisa continuar naquela tela/atendimento/vídeo/loja para **matar a sua vontade de saber o que está por vir e vai acontecer.**

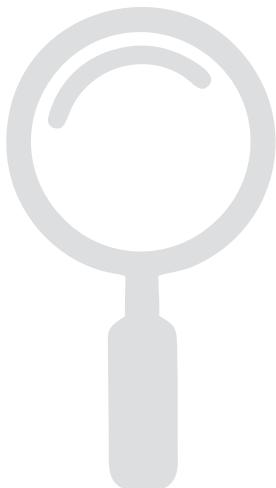
ELETRIFICAÇÃO

Novidade
Desconhecido
Original
Ver/conhecer algo
Aprender
Incomum
Surpreendente
Aprendizado
Explorar
Investigar
Susto

ELETRIFICAÇÃO

Desinteressante
Chato
Falta de novidade
Comum

DETALHADA:



- Desconhecido
- Informação sobre algo que a pessoa gosta, mas não sabe
- Falar que é algo nunca visto
- Falar que é algo novo
- Falar que é diferente
- Falar que não é igual aos outros
- Fazer mistério

RECOMPENSA

Ganhar algo quando você não esperava, de forma espontânea. **Premiar seu parceiro/cliente de alguma forma.**

ELETRIFICAÇÃO

Espontâneo
Brinde
Combo
Prêmio
Retribuição
Bonificação

ELETRIFICAÇÃO

DETALHADA:

- 
- Dar um brinde
 - Dar um combo
 - Ganhar algo inesperado
 - Ganhar algo sem precisar dar nada em troca
 - Dar um bônus inesperado
 - Compre X quantidades e ganhe Y
 - Prêmio X para quem for/conseguir Y

DIVERSÃO

Utilizar elementos que façam a pessoa **se entreter na ineração**, que seja legal, gere risadas, “curtição”.

ELETRIFICAÇÃO

Recreação
Brincadeiras
Lazer
Curtição
Distração
Entretenimento
Festa
Humor

ELETRIFICAÇÃO

Chato
Entediante
Monótono
Cansativo

DETALHADA:

Ser descontraído
Não ser formal e sistemico
Ter leveza
Utilizar linguagem informal
Fazer seu produto ou serviço ter um sentimento de lazer, e não de obrigação
Fazer piadas
Fazer críticas inusitadas





Parabéns, agora você entendeu de forma mais profunda o significado dos sete pecados capitais e sete emoções da criança interior. O ser humano, na sua essência, é movido por essas energias, de forma muitas vezes inconsciente, para tomar decisões do seu dia a dia, não somente decisões de compra, mas também na vida pessoal, no relacionamento. Em todos os ambientes e situações possíveis que um ser humano estiver envolvido, esses itens vão funcionar e eletrificar.

Minha mensagem para você é: **continue estudando, entenda a fundo os processos que você aprenderá ou já aprendeu nesse curso e, principalmente, aplique os conceitos absorvidos.** O Sexy Canvas tem o poder de transformar tudo, basta você colocar em prática para colher os merecidos resultados.

O que eu estou te entregando é um mapa de tudo que um humano se interessa em apenas 14 itens, para não ferir a sua preguiça! Fácil, prático e democrático.

Agora que você já entendeu e mapeou de fato o que eletrifica o ser humano, **é hora de partir pro campo da execução!**

André Diamond

