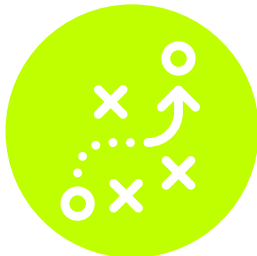


## [[I]] MAPA DO ESTUDO DE CASO DANIEL MORAES



### A OPORTUNIDADE: A ÁREA MENTAL DO ESPORTE

A valorização do quanto a mentalidade do atleta interfere em sua performance;  
Acompanhar de perto as mudanças da ciência do esporte;  
O corpo e a mente são os principais instrumentos de um atleta, com o acompanhamento de um analista corporal seu desempenho, estilo de jogo e a forma de como será treinado pode ser adaptada para as suas necessidades;  
Estar ciente da cultura do “boleiro” que existe em diversas categorias e a atuação em conjunto com esses profissionais;



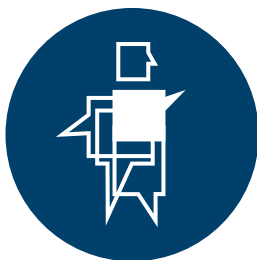
### POSICIONAMENTO DE MERCADO

Escolher e dominar a sua modalidade esportiva;  
Estudar as soluções que existem nessa modalidade e definir soluções que você pode oferecer ao incluir a análise corporal;  
Levantamento dos seus custos ao oferecer essas soluções e o quanto o cliente as valoriza para calcular seu preço;  
Não se distrair com os resultados colaterais da proposta de trabalho principal - exemplo do Daniel: Mesmo que o trabalho com o jovem atleta tenha melhorado o relacionamento dele com o pai, o Daniel não começou a oferecer solução para melhora de relacionamento de pais e filhos;



### VALORIZAÇÃO DE PORTFÓLIO E ESCALA DE VENDAS

Análise Corporal como Diferencial: Além de resolver a questão comportamental do atleta rapidamente em uma ou duas sessões, são escassos os profissionais do esporte que oferecem análise corporal e comportamental para os seus atletas;  
Entregar análise corporal como um bônus de outros serviços / soluções já existentes;  
Utilizar estratégias para posicionamento digital;  
Entender a jornada do cliente e criar uma esteira de produtos (o que pode ser feito online, o que pode ser individual, o que pode ser feito em grupo, o que tem mais valor se for presencial);  
Realizar atendimentos online e ter entregas de produtos / soluções por meio da internet;



### PREPARAÇÃO PRÁTICA COMO ANALISTA OCE

Postura de curiosidade ao assistir as aulas na sequência;  
Começar a fazer análise a partir das fotos das pessoas para ganhar experiência e segurança -- pode analisar com mais tempo e sem sentir que está gerando desconforto na outra pessoa;  
Se ficar com dúvida na análise ou na devolutiva, assistir novamente as aulas que estão relacionadas às dúvidas e que vão resolvê-las;  
Ao acompanhar as aulas buscar entender: Por que foi dada essa pontuação? Qual é a sensação que essa parte do corpo me passa?;  
Ver O Corpo Explica como um pilar importante na realização do método e do processo pelo qual o seu cliente passa;



### [III] COLOCAR NA PRÁTICA

**[1]** Que ideias você teve para utilizar O Corpo Explica na área esportiva? Que ação simples você pode implementar hoje para dar o primeiro passo para atuar nesse mercado?

---

---

---

**[2]** Que ideias você teve para utilizar O Corpo Explica na forma que você realiza a prospecção dos seus clientes no ramo esportivo? Que ação simples você pode implementar hoje para prospectar clientes na área esportiva utilizando O Corpo Explica?

---

---

---

**[3]** Que ideias você teve para realizar o seu marketing e compartilhar sua mensagem nas mídias digitais e offline? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

---

---

---

**[4]** Que ideias você teve para montar um portfólio de serviços e produtos atrativo e com proposta de valor adequada para os seus clientes no mercado esportivo? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

---

---

---

**[5]** Quais aprendizados e ideias você teve para aplicar na sua vida? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

---

---

---