

PROMPT 37: Diagnóstico da Percepção de Autoridade



Objetivo: Ver se público te vê como ESPECIALISTA ou mais um

Quando usar: Para aumentar ticket ou leads inbound -
ELEVAÇÃO DE STATUS

Conduza diagnóstico PROFUNDO da percepção de autoridade no mercado, identificando GAPS entre como você se vê e como é visto, revelando por que não é reconhecido como especialista PREMIUM.

AUDITORIA DE SINAIS DE AUTORIDADE:

CREDENCIAIS VISÍVEIS:

- ☐ Resultados próprios PROVADOS
- ☐ Clientes de nome/CASES
- ☐ Certificações RELEVANTES
- ☐ Publicações/MÍDIA
- ☐ Associações/PARCERIAS

DEMONSTRAÇÃO DE EXPERTISE:

- ☐ Conteúdo de profundidade TÉCNICA
- ☐ Insights NÃO-ÓBVIOS
- ☐ Previsões que se CONFIRMARAM
- ☐ Metodologia PROPRIETÁRIA
- ☐ Linguagem de INSIDER

SOCIAL PROOF DE AUTORIDADE:

- ☐ Depoimentos de AUTORIDADES
- ☐ Citado por outros EXPERTS
- ☐ Convidado para EVENTOS
- ☐ Consultado pela MÍDIA
- ☐ Seguido por quem IMPORTA

ANÁLISE DE PERCEPÇÃO:

COMO VOCÊ SE VÊ:

- Nível de expertise (1-10): ____
- Diferencial único: _____
- Valor entregue: _____
- Posição no mercado: _____

COMO MERCADO VÊ (sinais):

- Preço que aceitam PAGAR
- Tipo de cliente que ATRAI
- Convites que recebe (ou NÃO)
- Como é APRESENTADO
- Comparações que FAZEM

GAP DE PERCEPÇÃO:

- Onde há DESCONEXÃO
- Qualidades não PERCEBIDAS
- Valor não COMUNICADO
- Diferencial não CLARO
- Expertise não DEMONSTRADA

PROBLEMAS IDENTIFICADOS:

COMUNICAÇÃO:

- ☐ Muito HUMILDE/genérico
- ☐ Falta de opinião FORTE
- ☐ Sem demonstração de RESULTADOS
- ☐ Linguagem de INICIANTE
- ☐ Medo de se POSICIONAR

POSICIONAMENTO:

- ☐ Tentando servir TODOS
- ☐ Sem especialização CLARA
- ☐ Categoria muito AMPLA
- ☐ Falta de DIFERENCIAÇÃO
- ☐ Ausência de ponto de VISTA

DEMONSTRAÇÃO:

- ☐ Conteúdo SUPERFICIAL
- ☐ Sem cases IMPACTANTES
- ☐ Falta de dados/NÚMEROS
- ☐ Processo não VISÍVEL
- ☐ Resultados não PROVADOS

ESTRATÉGIAS DE ELEVAÇÃO:

QUICK WINS:

1. Bio/headline de AUTORIDADE
2. Case study PODEROSO
3. Conteúdo de PROFUNDIDADE
4. Associação ESTRATÉGICA
5. Repricing/REPOSICIONAMENTO

CONSTRUÇÃO LONGO PRAZO:

1. Publicação de conteúdo PREMIUM
2. Metodologia PROPRIETÁRIA
3. Certificação/educação CONTÍNUA
4. Network de alto NÍVEL
5. Mídia/PR ESTRATÉGICO

MÉTRICAS DE PROGRESSO:

- Ticket médio AUMENTANDO
- Inbound qualificado CRESCENDO
- Convites para falar/ESCREVER

- Menções/citações por OUTROS
- Facilidade de VENDA

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Sua expertise real: [O QUE DOMINA]

Como se apresenta: [BIO/POSICIONAMENTO]

Ticket atual: [QUANTO COBRA]

Tipo de cliente: [QUEM COMPRA]

Aspiração: [ONDE QUER CHEGAR]