

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 PODEROZO
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]