

EXERCÍCIO PRÁTICO DEFINIÇÃO DE ESCADA DE VALOR

DEFINIÇÃO DE ESCADA DE VALOR

INTRODUÇÃO

A escada de valor é um plano estratégico que organiza ofertas e produtos em níveis crescentes de valor e preço. Ela revela onde você ganhará dinheiro, ajuda a atrair clientes, fornece resultados transformadores e aumenta a receita enquanto constrói um negócio sólido.

Neste exercício, você aprenderá a criar sua própria escada, alinhando cada oferta ao que seus clientes precisam.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

Parte 1: definição da Declaração de Missão da Escada de Valor (DMEV)

1 Identifique quem são seus clientes dos sonhos. Você pode utilizar as respostas do Cliente Ideal como base.

2 Defina o resultado que você deseja proporcionar a eles.

3 Escreva sua DMEV no formato:

- “Ajudamos [quem] a [resultado desejado] por meio de [nova oportunidade].”

Parte 2: criação de ofertas na Escada de Valor

1 Identifique pelo menos 4 níveis de ofertas para sua escada de valor:

- Oferta gratuita (ex.: e-book ou checklist).
- Produto de ticket baixo (ex.: curso online ou ferramenta básica).
- Produto de ticket médio (ex.: workshop ou curso mais completo).
- Produto de ticket alto (ex.: mentoria personalizada ou consultoria).

Dicas:

- Defina o objetivo final:** determine a transformação principal que deseja oferecer ao cliente.
- Conecte os níveis:** garanta que cada oferta prepare o cliente para o próximo passo.

2 Para cada oferta, descreva:

- O formato da entrega.
- O valor que ela oferece ao cliente.
- O preço estimado.

Exemplo:

- Produto de ticket baixo
- Formato da entrega: curso online básico com vídeos curtos e materiais complementares em PDF.
- Valor oferecido: ensina os fundamentos do método de forma prática e simples, com exemplos aplicáveis.
- Preço estimado: \$47 a \$97.

Parte 3: relacionamento com o cliente na Escada de Valor

1 Para cada nível, explique como você pode usar o Personagem Atraente já criado no exercício anterior para fortalecer a conexão com os clientes.

2 Identifique como cada oferta leva o cliente ao próximo nível da escada.

Dicas:

- Use histórias alinhadas ao estágio em que o cliente está para cada oferta
Por exemplo: para uma oferta gratuita, compartilhe histórias de superação ou descobertas iniciais para criar empatia e atrair interesse.
- Adapte o tom e a profundidade da conexão
- Demonstre como sua experiência reflete o avanço que o cliente também pode alcançar subindo na escada.
- Crie conexões emocionais entre as ofertas
- Inclua histórias de transformação com enredos “antes e depois”

RESULTADO DO EXERCÍCIO

1. Declaração de Missão da Escada de Valor (DMEV) clara e objetiva.
2. Lista de ofertas organizadas por níveis, com formato, valor e preço definidos.
3. Estratégias de relacionamento usando o Personagem Atraente.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

1. Definição clara e específica da DMEV.
2. Ofertas relevantes e viáveis na escada de valor.
3. Coerência entre as ofertas e sua progressão.
4. Uso estratégico do Personagem Atraente para conexão com os clientes.

DICAS

1. Comece com ofertas simples e escale gradualmente.
2. Certifique-se de que cada oferta entrega valor suficiente para motivar os clientes a subir na escada.
3. Não tente criar todas as ofertas de uma vez; comece pelas essenciais e expanda com o tempo.
4. Reavalie continuamente sua escada de valor com base no feedback dos clientes e no desempenho das ofertas.