



MASTERIANO EXPERIENCE

ONDE A HISTÓRIA DO TEU PRODUTO DIGITAL COMEÇA

MODELO DE NEGÓCIOS PESSOAL

OBJETIVO: DESENVOLVER E ESBOÇAR MODELOS DE NEGÓCIO NOVOS OU EXISTENTES

QUEM O AJUDA?

PRINCIPAIS PARCERIAS QUE O APOIAM COMO PROFISSIONAL ATRAVÉS DE CONSELHOS, MOTIVAÇÕES E OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

X AFILIADOS

O QUE FAZ?

PENSE EM ALGUMAS TAREFAS CRITICAS QUE REALIZA REGULARMENTE NO SEU TRBALHO

X TRANSFORMA TAREFAS EM CHECKLIST

COMO OS AJUDA?

COMO AJUDA DA AS OUTRAS PESSOAS A REALIZAR OS SEUS SERVIÇOS

X PASSO A PASSO
X METODOLOGIA
X MÉTODO

COMO INTERAGEM?

DE QUE FORMA INTERAGE COM OS SEUS CLIENTES

X WHATS APP
X YOUTUBE
X E-MAIL

COMO CHEGA A SI E COMO ENTREGA?

COMO O POTENCIAL CLIENTE DESCOBRE A SUA EMPRESA E COMO O PODE JUDAR

QUEM AJUDA?

QUEM SÃO OS SEUS CLIENTES? A QUEM VOCÊ REPORTA?

O QUE OFERECE?

QUAL A ESTRUTUTA DE CUSTOS + BENEFICIOS QUE OFERECE?

O QUE GANHA?

FONTES DE RECEITA E BENEFÍCIOS

PERSONA

OBJETIVO: CONSTRUIR A PERSONA IDEAL, CRIAÇÃO DE CONTEÚDO + HISTÓRIA

NOME DO PRODUTO

DATA

FOTO

NOME:

DADOS DEMOGRÁFICOS

IDADE, SEXO,
LOCALIZAÇÃO
OUTRAS
INFORMAÇÕES
IMPORTANTES
SOBRE O NICHO

VALORES

QUAIS OS VALORES
DA PERSONA?

DORES E FRUSTRAÇÕES

QUAIS AS DORES E FRUSTRAÇÕES DA PERSONA? O QUE IMPEDE DE ALCANÇAR OS OBJETIVOS. QUAIS OS OBSTÁCULOS QUE ENFRENTA?

METAS E DESEJOS

QUAIS SÃO OS DESEJOS DA PERSONA E O QUE QUER ALCANÇAR?

O QUE VÊ?

COMO É O AMBIENTE QUE O RODEIA? O QUE LÊ? QUE OFERTAS RECEBE?

O QUE OUVE?

O QUE AS PESSOAS DIZEM DELA? QUEM SÃO OS SEUS INFLUENCIADORES?

O QUE PENSA E SENTE?

O QUE IMPORTA PARA ELA? QUAIS SÃO OS SONHOS QUE TEM QUANDO VAI DORMIR?

O QUE FALA E FAZ?

O QUE A PERSONA FALA PRA AS OUTRAS PESSOAS?

BIO

RESUMO DA HISTÓRIA DA PERSONA E HÁBITOS

PROPOSIÇÃO DE VALOR

OBJETIVO: FACILITAR O PROCESSO DA DEFINIÇÃO DO PRODUTO ESPECIFICAMENTE A PROPOSTA DE ENTREGA DE VALOR PARA O CLIENTE FINAL

