



MÓDULO 3

COMO VALIDAR SUAS IDÉIAS E CO-CRIAR PRODUTOS E SERVIÇOS COM SEU CLIENTE IDEAL.

by Carol zatt

Esta fase é fundamental para você não perder seu tempo e dinheiro fazendo investimentos prematuros no lugar errado. Antes de você decidir se dedicar a qualquer projeto, mesmo que ele pareça ser uma ótima idéia, faça um teste, pesquisa de mercado e pré-venda para garantir que você não sairá no prejuízo. Neste módulo você vai aprender como validar sua idéia e vender antes de lançar. Siga estes três passos simples para validação e comece a co-criar seu negócio, marca, produto, serviço ou campanha junto com seu cliente ideal e garanta seu sucesso no final.

Passo-a-Passo:

Siga estes passos para validar sua idéia seja ela para um negócio, marca, produto, serviço ou campanha.

1. Definir perfil do Avatar (possível cliente ideal).
2. Criar ou editar o questionário de acordo com suas dúvidas.
3. Enviar questionário com uma mensagem personalizada.

PASSO 1: PERFIL DO AVATAR

Quem é seu cliente ideal? Aquelas pessoas que gostam de você e do seu trabalho. Pessoas que já são seus clientes ou que lhe pedem ajuda nesta área. As pessoas que vão comprar de você, elas vão se atrair por você por quem você é e comprar de você pelo o que você faz. Para as pessoas ser seu avatar elas têm que se identificar com sua personalidade e precisar ou se beneficiar com seu serviço.

PASSO 2: CRIAR/ EDITAR QUESTIONÁRIO

Crie ou edite o seu questionário de validação da sua idéia. Crie algo sucinto que não faça ele pensar muito. Lembre que pessoas sabem mais do que elas não querem do que querem e elas falam mais do que não gostam do que gostam, portanto focaremos nestes dois pontos importantes.

Este questionário lhe dará mais clareza e certeza do que do que o seu negócio, produto, serviço, campanha pode ser. Ele pode lhe ser usado para lhe ajudar a tomar decisões, fazer melhor escolhas, inovar na sua indústria, criar algo que seu público quer e com isso vender mais.

Porém o questionário ainda é só uma hipótese e você irá precisar colocar a oferta na frente dos clientes para você realmente confirmar se sua idéia é rentável mesmo. Se algumas pessoas lhe pagarem pelo serviço, você só precisa encontrar mais pessoas como elas, através de entender ainda mais seus atuais clientes é que você irá saber onde encontrar outros como ele.

Questionário 1: Descubra o que seu cliente quer e como criar um produto/serviço ou campanha que ele queira comprar

Quando se trata de (colocar seu mercado, indústria, produto, serviço)_____, qual o seu maior desafio no momento? (por favor seja específico e dê detalhes.

Pergunta 2: Resposta Escolha Rápida

Qual das opções abaixo melhor lhe descreve? (Dê opções de tipo, estilo, etc).

Pergunta 3: Coleta de dados

Você gostaria de receber mais informações sobre este tópico? Se sim, preencha seus dados abaixo.

Questionário 2: Descubra o motivo pelo qual seus clientes comprariam ou não comprariam seu serviço (as objeções dos seus clientes) e crie uma oferta irresistível.

1. Você já tentou_____(o que você faz ou quer fazer). Se não, porque não?
2. Referente a _____(o que você faz ou quer fazer), qual a sua maior dificuldade ou obstáculo no momento?

3. Como estes problemas estão afetando você?
4. No seu ver, qual seria a solução ideal?
5. Qual resultado você deseja ou gostaria que acontecesse?
6. Quais são as suas principais dúvidas sobre este tema____(o que você faz ou quer fazer)?

Questionário 3: Descubra qual a forma que eles querem receber seu produto/serviço

7. Como você gostaria de receber informações sobre este tema? (dar exemplos para eles escolherem como e-mail, video, texto, etc)
8. Quais plataformas você mais usa? (coloque exemplos como: Facebook, Instagram, Youtube, Podcats, etc)
9. Você pagaria para _____ (o que você gostaria de oferecer)?
10. Quanto você investiria para resolver este problema? (Dar opções como: menos de \$100, mais de \$500, entre \$100-\$500)
11. Você preferiria de _____ (problema que você resolver) através de_____(plataformas)? (Dê opções como: Cursos, Workshops, Mentorias, Consultoria, etc)

Dicas rápidas para seu questionário receber mais respostas:

- Crie um questionário rápido e fácil de responder.
- Faça perguntas específicas com foco no tema.
- Dê exemplos ou especifique o tipo de resposta que você deseja.
- Envie para o seu Avatar, pessoas que se identificam com quem você é e poderiam ser ou já são seus clientes.
- Não envie para pessoas alheias, que nunca trabalharam com você ou não lhe conhecem.

PARTE 3: ENVIAR SEU QUESTIONÁRIO COM MENSAGEM PERSONALIZADA

- **Selecione as pessoas que você vai enviar seu questionário**
 1. Faça uma lista das pessoas que você conhece (clientes, amigos ou pessoas no seu network), que tem haver com o perfil do seu avatar.
 2. Tente criar uma lista que tenha qualidade e quantidade com um número considerável de pessoas que estão alinhadas com o perfil do avatar.
 3. Se você está começando este número pode ser 10 ou mais pessoas, mas se você já tem uma database grande envie para todos os clientes que já compraram de você.

- **Como aplicar seu questionário?**

4. Pelo telefone e você anota as respostas (usar para clientes que você tem mais intimidade)
5. Por e-mail (se você já tem um database)
6. Por Whatsapp (se seu público não tem muito tempo ou usa emails)
7. Survey Monkey / Formulário do Google

- **Como analisar as respostas:**

O seu cliente não vai necessariamente ou exatamente saber o que ele quer, mas ele vai saber exatamente o que ele não quer. Seu trabalho criativo é decifrar e ler nas entrelinhas.

“Se eu tivesse perguntado às pessoas o que elas queriam, elas teriam me dito um cavalo mais rápido” Henry Ford

Além disso, para interpretar suas respostas você precisa saber diferenciar o problema interno do problema externo que seu Avatar tem. O problema externo é o que ele não consegue realizar e o interno é como ele se sente por não conseguir realizar. Isto é importante pois você tem que focar em oferecer uma solução para o problema externo e criar desejo pelo problema interno.

Exemplo: Quando o entrevistado lhe der resposta muito genéricas como estou sobrecarregada, estou travada, etc que são problemas internos, pense em qual é o problema externo, como por exemplo, a pessoa que está travada geralmente não tem um plano, ou tem muitos planos e não sabe escolher ou está duvidando do plano que ela tem, logo o problema é a falta de um plano e não estar travada e solução seria o plano certo para atingir o que eles querem.

- Leia várias vezes.
- Categorize as respostas.
- Verifique qual a resposta mais popular.
- O que as respostas têm em comum.
- Agora pense nas possíveis soluções.

IMPORTANTE!

Não complique demais, comece mesmo com amigas ou clientes mais íntimas, use plataformas que sejam fáceis para você, mesmo que seja uma ligação. Quando você começar e tentar vai ficar cada vez mais fácil.

AGORA É SUA VEZ!

TAREFAS DA SEMANA 3

- # 1 Definir perfil do Avatar (possível cliente ideal).
- #2 Criar ou editar o questionário de acordo com suas dúvidas.
- #3 Enviar questionário com uma mensagem personalizada.

Envie sua respostas por email caso você queira feedbacks mais diretos e específicos nas mentorias.