

Briefing

Fala pessoal! Fiz esse Brief aqui para vocês. Quem quiser mais conteúdo ou trocar ideia, fale comigo no Instagram, @joaoesdc, ou pelo WhatsApp, que vocês encontram no Grupo da Família Big Brasa. Valeu!

1. Quem são os prospects?
2. Quais são as dores deles? E os maiores medos?
3. Fazendo uma engenharia reversa dessas dores e medos, qual é grande promessa que você vai fazer sobre o conteúdo da sua **mensagem de vendas**? E como isso vai mudar a vida deles para sempre?
4. Quais soluções já existem no mercado, e por que elas não estão funcionando para eles?
5. Qual é a verdadeira causa do problema? E como essa nova solução que estamos oferecendo funciona? Aqui é a parte do Mecanismo Único (**pense que eles já têm 99% da solução, e você só está dando aqueles 1% que faltam para eles!**)
6. Existe alguma pergunta paradoxal sobre a sua mensagem de vendas? Algo contra-intuitivo e interessante?
7. Existe alguma metáfora que você pode usar?
8. Qual é a promessa sobre os resultados que eles vão conquistar usando esse produto ou solução?

9. O que é o produto?

10. Credibilidade + História de Descoberta Emocional

11. Algumas ideias para headlines, ou a primeira frase do VSL