

Posicionamento e Proposta de Valor

Persona, jornada do cliente e proposta de valor — a base estratégica de qualquer comunicação eficaz.

1 Persona

Construída a partir de dado real, não de suposição.

Campo	Descrição
Quem é (cargo, contexto)	
Maior dor/desafio relacionado ao seu produto	
Onde busca informação e referência	
O que faria essa pessoa dizer "não" pra sua solução	

Posicionamento e Proposta de Valor

2

Jornada do Cliente

Mapeie os pontos-chave de decisão, não só as etapas óbvias.

Etapa	O que a persona pensa/sente	Seu papel nessa etapa
Consciência		
Consideração		
Decisão		
Pós-venda		

Posicionamento e Proposta de Valor

3

Proposta de Valor

Clara, diferenciada, e que resiste ao teste: "por que você, e não o concorrente?"

Pergunta	Sua resposta
Que resultado específico você entrega?	
O que te diferencia de forma real (não genérica)?	
Por que alguém acreditaria nessa promessa?	