DIAGNÓSTICO DA SUA COMUNICAÇÃO

Moving Girls ®

Comunique seu Valor

DIAGNÓSTICO DA SUA COMUNICAÇÃO

MovingGirls®
Comunique seu Valor

1. Clareza da mensagem
Se alguém chegar hoje no seu perfil por 10 segundos, essa pessoa conseguiria entender claramente:

- o que você faz
- para quem você faz
- e qual problema você resolve?

Se a resposta for não, seu gargalo é clareza.

2. Identificação do público
Quando seu cliente ideal lê sua comunicação, ele sente:

A) “Isso é exatamente para mim.”
B) “Interessante.”
C) “Legal, mas não sei se tem a ver comigo.”

Se for B ou C, seu gargalo é especificidade de público.

3. Força da promessa
Sua promessa comunica:

A) transformação clara
B) melhora genérica
C) apenas descrição do serviço
Se for B ou C, seu gargalo é promessa mal embalada

DIAGNÓSTICO DA SUA COMUNICAÇÃO

4. Diferenciação
Se um cliente comparar você com três concorrentes do seu nicho, ele conseguiria explicar em uma frase: por que escolher você?

Se não conseguir, seu gargalo é posicionamento.

5. Conteúdo estratégico
Seu conteúdo nas redes sociais:

A) constrói autoridade
B) ensina coisas úteis
C) apenas informa ou entretém

Se for B ou C, seu gargalo é estratégia de conteúdo.

6. Percepção de valor
Você recebe mais mensagens do tipo:

A) “Quero saber como contratar.”
B) “Quanto custa?”
C) “Você pode me explicar melhor o que faz?”

Se for B ou C, seu gargalo é percepção de valor.

DIAGNÓSTICO DA SUA COMUNICAÇÃO

MovingGirls®
Comunique seu Valor

7. Tipo de público que chega até você
Quem mais aparece no seu direct hoje?

A) clientes decididos
B) curiosos
C) pessoas que pedem desconto

Se for B ou C, seu gargalo é narrativa desalinhada com o público certo.

8. Coerência visual e posicionamento
Seu visual, feed e presença digital transmitem o mesmo nível de valor que você deseja cobrar?

A) Sim
B) Mais ou menos
C) Não

Se for B ou C, seu gargalo é comunicação visual e ambiente de marca.

9. Confiança na mensagem
Quando você fala do seu trabalho, você sente que sua comunicação:

A) transmite autoridade
B) parece comum
C) parece tímida ou insegura

Se for B ou C, seu gargalo é segurança e posicionamento na linguagem.

DIAGNÓSTICO DA SUA COMUNICAÇÃO

10. Resultado da sua comunicação
Sua comunicação hoje gera mais:

A) desejo
B) atenção
C) silêncio

Se for B ou C, seu gargalo é estratégia de percepção.

Se você respondeu várias vezes B ou C...

o seu problema provavelmente nunca foi falta de talento.
Foi falta de estrutura para comunicar o valor do que você faz.