

MAPA DO POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Moving **Girls**®

Comunique seu Valor

Meu nicho principal é:	O tipo de pessoa que eu quero atrair é:	Essa pessoa está em qual momento da vida ou do negócio?
A principal dor que ela vive hoje é:	As consequências desse problema na vida dela são:	

Promessa e organização

Qual transformação você entrega



COMUNIQUE SEU VALOR

COMPLETE A FRASE: EU AJUDO A SAIR DE PARA ALCANÇA	Quais são os 3 principais pilares do meu trabalho?
Qual é a lógica da sua solução? Exemplo: diagnóstico → estratégia → implementação Minha estrutura é:	

Narrativa de marca

Qual a história que vou contar pro mundo



COMUNIQUE SEU VALOR

A grande verdade que minha marca defende é:	O erro que eu mais confronto no meu mercado é:	A ideia que eu quero repetir constantemente na minha comunicação é:
Como eu quero que as pessoas percebam meu trabalho?	3 palavras que definem minha marca:	

Perguntas sobre o PROBLEMA do cliente

Formatos	Essas perguntas geram conteúdo de identificação (awareness)	
reels	Qual é o erro mais comum que meu cliente comete hoje?	O que ele já tentou fazer e não funcionou?
story	Qual problema ele acha que tem, mas na verdade não é esse?	Qual comportamento dele mantém esse problema vivo?
post provocativo	Qual é a verdadeira raiz do problema dele?	Qual mentira o mercado conta sobre esse problema?
frase bandeira	O que ele sente mas não sabe explicar?	Qual verdade desconfortável meu cliente precisa ouvir?
x	Qual é a frustração silenciosa que ele vive?	x

Perguntas sobre ERROS

Objetivo	Conteúdo que gera autoridade e confronta o mercado.	
salvamento	Quais erros eu vejo todo dia no meu nicho?	O que o cliente faz que impede o resultado?
compartilhamento	Qual conselho comum do meu mercado está errado?	Qual erro silencioso está fazendo meu cliente perder resultado sem ele perceber?
posicionamento	O que as pessoas fazem achando que é certo mas atrapalha?	Qual comportamento aparentemente “inofensivo” está sabotando o crescimento do meu cliente?
x	Qual comportamento sabotador eu mais vejo?	O que as pessoas fazem por hábito no meu mercado que na verdade está atrasando os resultados delas?
x	O que parece estratégia mas na verdade é desperdício de tempo?	Qual é o erro que quase todo mundo comete antes de finalmente entender como resolver esse problema?

Perguntas sobre RESULTADOS

Objetivo	Conteúdo que gera desejo e visão de futuro.	
Isso gera conteúdo aspiracional.	O que muda na vida da pessoa quando ela resolve esse problema?	Como ela passa a se enxergar?
compartilhamento	O que ela passa a sentir?	Como é o mundo dela com o problema resolvido?
posicionamento	O que ela para de sofrer?	Como ela se sente todos os dias
x	O que ela passa a conquistar?	O que ela vive agora?
x	Como o dia a dia dela muda?	x

Perguntas sobre crenças e cliente

Isso gera	Perguntas sobre CRENÇAS	Perguntas sobre O CLIENTE
liderança de pensamento	O que eu acredito que meu mercado ainda não entendeu?	O que meu cliente pensa mas não fala?
narrativa de marca	O que eu discordo no meu nicho?	O que ele tem medo de admitir?
autoridade	Qual verdade eu defendo?	O que ele gostaria de dizer para si mesmo?
x	Qual comportamento eu incentivo nas minhas clientes?	Qual conflito interno ele vive?
x	Qual mentalidade muda o jogo?	O que ele deseja mas acha impossível

