

Perfil de Página do Facebook (Imprima este documento)

Mercado:
Nicho:
Parte 1 Q1: Qual o resultado final que o seu cliente ideal quer atingir?
Q2: Quais são os principais obstáculos ou etapas que ele precisa superar para chegar ao resultado final?
1
2. 3.
4
Q3: O que você pode fornecer para eles que vai fazer com que cheguem mais perto do resultado final?
Q4: Qual a principal preocupação, o maior medo que eles têm de não atingir o resultado final?
Q5: Qual será o gancho ou ângulo que você vai utilizar como principal argumento de venda?