

O que é C3 OU P3 ou provo que resolvo

1. O Que é o Conteúdo P.3?

O Conteúdo P.3, ou "Provo Que Resolvo", é a etapa da estratégia onde você **mostra resultados concretos** de clientes ou casos reais que aplicaram seu método e alcançaram transformação.

Diferente do P.2, que aprofunda a teoria e o processo, o P.3 é 100% focado na **prática e nas provas sociais**.

Aqui você deve utilizar **prints, áudios, vídeos, depoimentos, telas de resultados e tudo o que comprove a eficiência do seu método**.

2. Importância do Conteúdo P.3

- **Gera prova social:** Mostra que outras pessoas tiveram sucesso com seu método.
 - **Quebra objeções:** Seu público verá que o problema que ele tem já foi resolvido por outros clientes.
 - **Cria desejo e urgência:** Ao mostrar o resultado alcançado, seu público passa a desejar o mesmo e sente necessidade de agir rapidamente.
 - **Acelera a tomada de decisão:** Reduz o tempo de consideração do cliente, que passa a confiar mais na sua solução.
-

3. Estrutura do Conteúdo P.3

Cada conteúdo deve seguir uma estrutura clara para ser impactante e convincente:

1. Apresentação do Cliente ou Caso

- Introduza o cliente (pode ser anonimamente se necessário) e seu contexto.
- Exemplo: "A Clínica X enfrentava dificuldades para aumentar seu faturamento mesmo com a agenda lotada. O dono, Dr. Carlos, estava sobrecarregado e sem direção."

2. O Problema Antes do Seu Método

- Descreva as dores e desafios enfrentados antes da intervenção.
- Mostre a gravidade do problema e os impactos negativos.

- Exemplo: “Sem um processo de precificação eficiente, Dr. Carlos atendia muito, mas lucrava pouco. Além disso, a equipe não sabia como converter clientes para tratamentos mais rentáveis.”

3. A Solução Aplicada

- Explique a estratégia ou metodologia que você implementou.
- Seja claro e didático, mostrando os passos da mudança.
- Exemplo: “Aplicamos o Método EAP, revisamos os custos, criamos um novo modelo de precificação e treinamos a equipe em um funil de vendas estruturado.”

4. A Transformação e Resultados

- Mostre os resultados com dados concretos (números, porcentagens, prints, depoimentos).
- Exemplo: “Em 60 dias, o faturamento da clínica aumentou 45%, sem aumentar a carga de trabalho. Veja o que o Dr. Carlos disse: (insira um print de mensagem ou vídeo com depoimento).”

5. Conclusão e Chamada para Ação

- Reforce o resultado alcançado e estimule a ação do público.
 - Exemplo: “Se a sua clínica também enfrenta esse problema e você quer um plano prático para aumentar seu faturamento, me envie uma mensagem com a palavra ‘RESULTADOS’.”
-

4. Formatos Indicados para Conteúdo P.3

- **Vídeos Testemunhais:** O cliente falando diretamente sobre sua experiência.
 - **Carrosséis com Print de Resultados:** Mostre antes e depois, conversas e métricas.
 - **Estudos de Caso em Texto ou Artigo:** Detalhe todo o processo com dados.
 - **Stories com Antes e Depois:** Explique os bastidores do case.
-

5. Exemplo de Aplicação

Tema: Como uma Clínica Saiu do Prejuízo para um Crescimento de 60% em 3 Meses

1. **Apresentação do Cliente:** "Dr. Fernando, dono de uma clínica odontológica, nos procurou com um desafio enorme: muito trabalho, pouco lucro."
2. **O Problema:** "Apesar de uma agenda cheia, a clínica estava operando com margens muito baixas e sem previsibilidade financeira."

3. **A Solução:** "Aplicamos um método de precificação correta, reestruturamos o funil de vendas e melhoramos o script comercial."
 4. **Os Resultados:** "Em 90 dias, a clínica aumentou o faturamento em 60% sem contratar mais dentistas. Veja o depoimento do Dr. Fernando: (insira print ou vídeo)."
 5. **Chamada para Ação:** "Quer saber como isso pode funcionar para sua clínica? Me chame no direct com a palavra 'SUCESSO' e eu te explico."
-

6. Conclusão

O Conteúdo P.3 é a prova definitiva de que você **resolve problemas reais**. Ele gera confiança, desejo e urgência no seu público.

Agora, escolha um case de sucesso, organize sua narrativa e mostre para o seu público que você é a solução que ele precisa!