

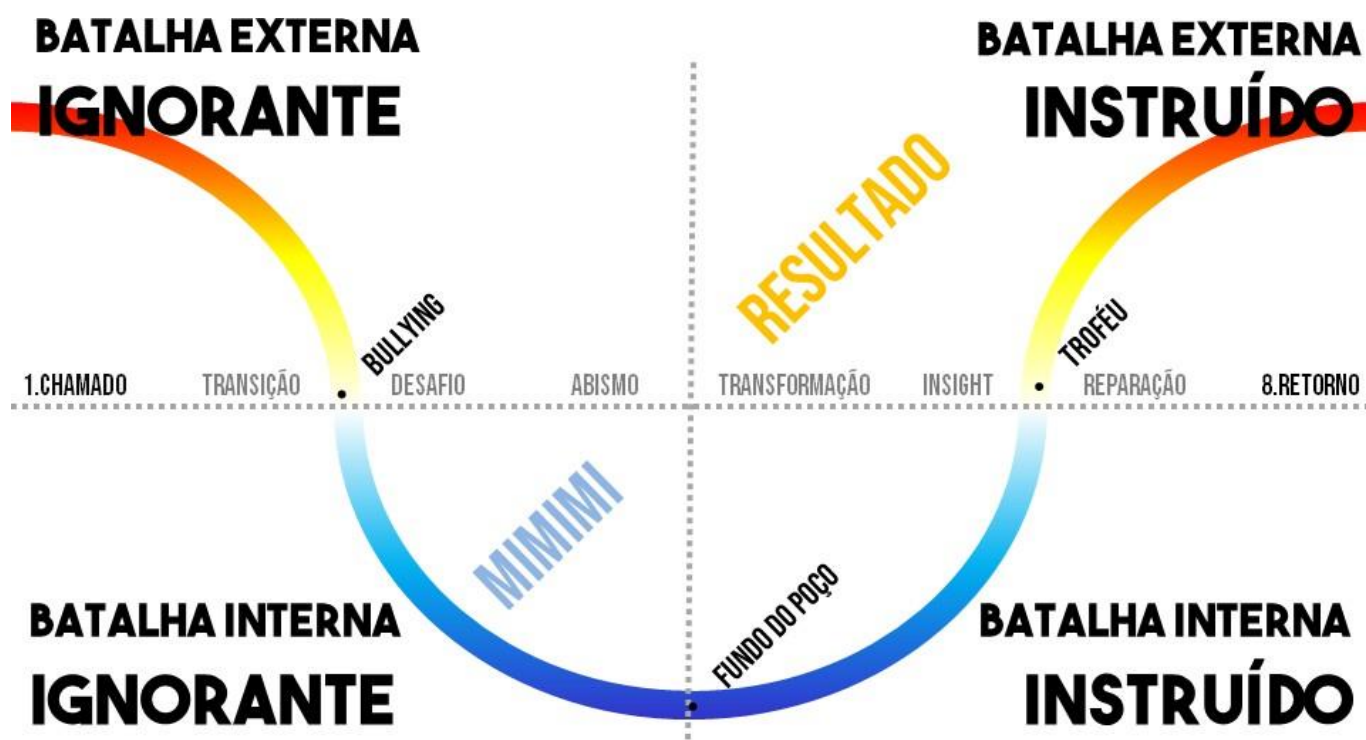
# BLACK MAGIC

## DIA 2 - JORNADA

### Definição do Contexto do Cliente

Não é só o **TIPO DE PESSOA** que importa, nem o tipo de **PROBLEMA**, mas **QUANDO** esse problema aparece, e **COMO** ele aparece. Antes de oferecer uma solução precisamos entender o que está acontecendo.

A imagem abaixo é uma representação abstrata da “jornada do herói” em quatro quadrantes:



**OBS: Todo esse material é pioneiro e original, por favor não o reproduza.**

## QUADRANTE 1 – BULLYING

BATALHA EXTERNA

**IGNORANTE**



1- Como era a vida do(a) seu cliente ideal **ANTES** de ter esse problema?

A vida estava muito boa. Se sentia empolgado por ter descoberto seu trabalho dos sonhos e por ter dado os primeiros passos para fazer acontecer. Tinha muitos sonhos e esperança de poder ter o trabalho e o estilo de vida que realmente queria.

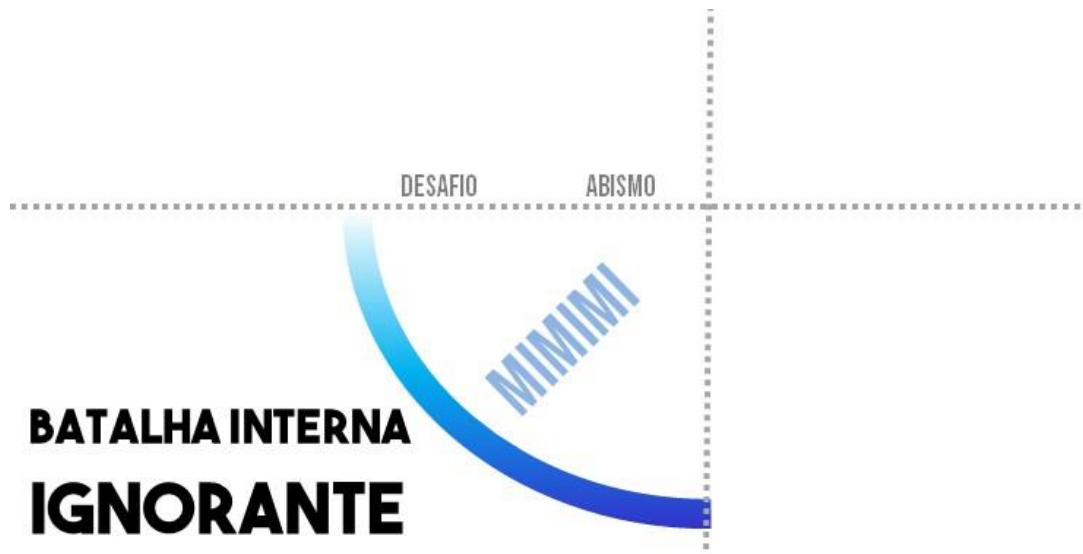
2- Qual o **PONTO DE QUEBRA** que o levou a detectar esse problema?

(Ou: que tipo de **BULLYING** ele sofre dos amigos, colegas, da vida ou de si mesmo?)

Quando namorado/marido ou familiar perguntava como estava indo o novo trabalho e ele se sentia desconfortável por não ter resultados expressivos para mostrar, e acabava respondendo de forma vaga.

Quando via outras pessoas que tinham começado esse novo trabalho na mesma época que ele tendo ótimos resultados, e os dele não eram tão bons.

## QUADRANTE 2 – MIMIMI



1- **QUANDO** esse problema passou a incomodar?

Quando foi calcular de quanto precisava para viver desse novo trabalho e percebeu que estava longe de chegar nesse valor.

2- **DO QUE** ele(a) reclama mais?

Que não sabe vender.

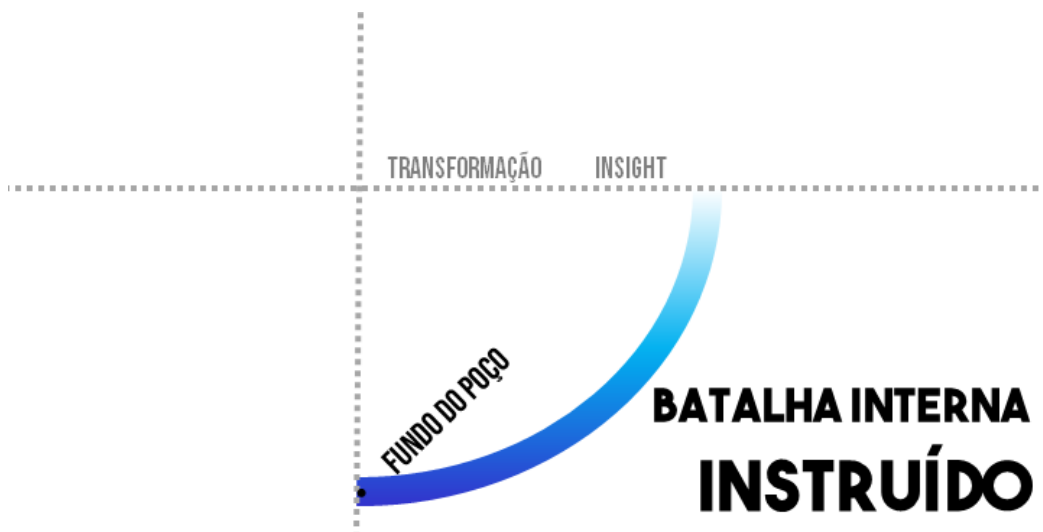
Que ninguém tem dinheiro pra investir no seu serviço/produto.

Que as pessoas não vêem valor no que oferece.

Que seria mais fácil se tivesse mais tempo para se dedicar exclusivamente a esse trabalho.

Que ainda não é bom o suficiente para ser bem sucedido nesse trabalho, ainda precisa de mais alguns cursos.

## QUADRANTE 3 – TRANSFORMAÇÃO



### 1- **COMO VIVE** (ou vivia) quando estava no fundo do poço?

Desanimado, frustrado, sem foco, achando que vai demorar muito para conseguir ter sucesso com esse novo trabalho. Preocupado com dinheiro (de não conseguir ganhar o suficiente com esse trabalho e, no caso do cliente que tem uma reserva, de ela acabar e ele ter que desistir do seu sonho).

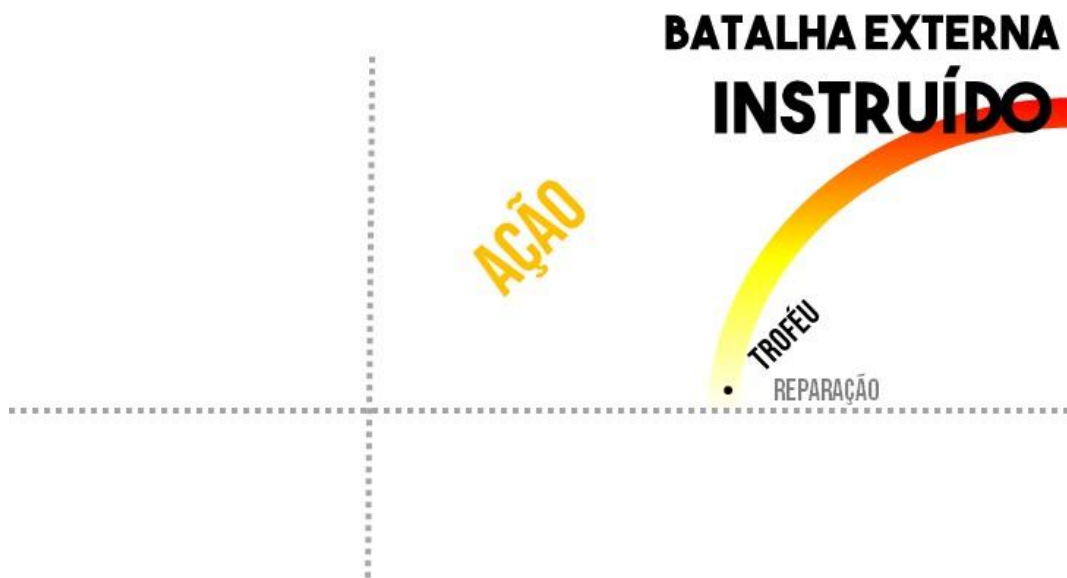
### 2- **O QUE APRENDEU** (ou deveria aprender) pra sair do fundo do poço?

Que é preciso ter metas, planejamento e pensamento estratégico.

Que as coisas que não sabe fazer bem (como vender) são habilidades que podem ser desenvolvidas.

Que não adianta querer fazer tudo por conta própria. Quando não consegue avançar sozinho, o melhor que pode fazer é ter apoio profissional para que consiga ir mais longe.

## QUADRANTE 4 – PROMESSA



1- **QUANTO TEMPO** ficou no “fundo do poço”, até sair dali?

Entre 1 e 2 anos.

2- **QUAL É O TROFÉU** que precisou ver, diante de si, para entender que deu certo?

Se sentir mais confortável ao falar para as pessoas o que faz.

Sentir segurança ao oferecer seus serviços/produtos e conseguir fechar mais clientes.

Ter um plano de ação pronto para saber exatamente o que fazer para conquistar suas metas.