

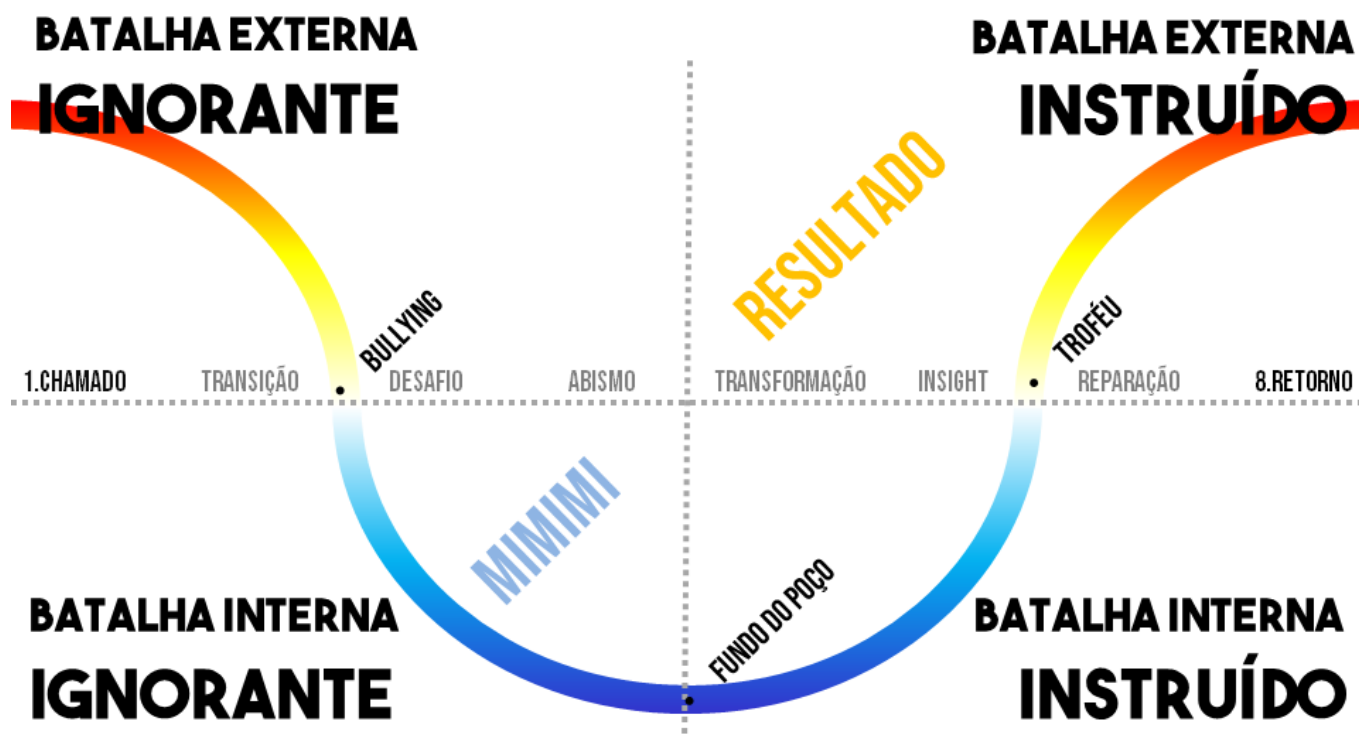
# BLACK MAGIC

## 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:

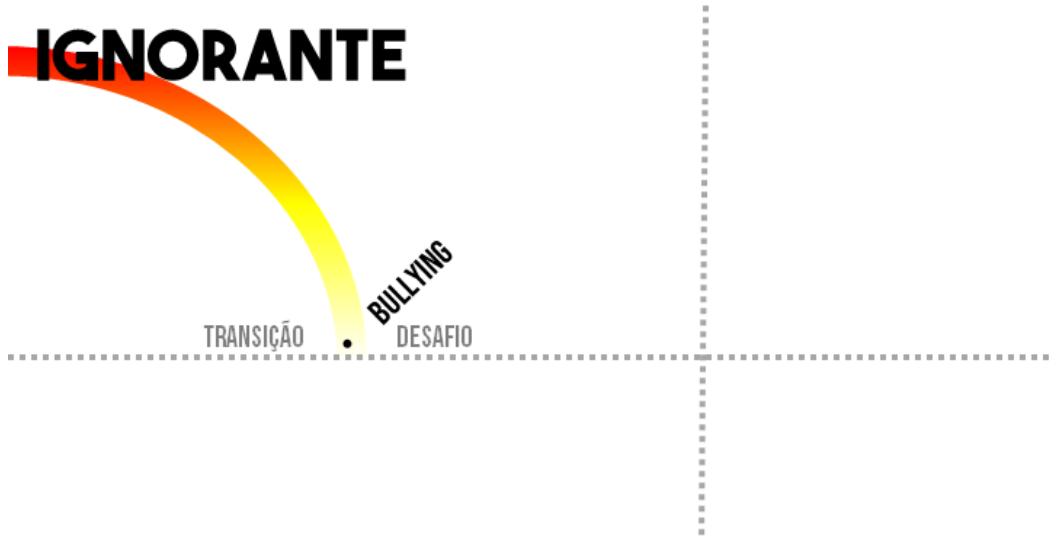


**OBS: Todo esse material é pioneiro e original, por favor não o reproduza.**

# QUADRANTE 1 – BULLYING

BATALHA EXTERNA

**IGNORANTE**



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

---

---

---

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

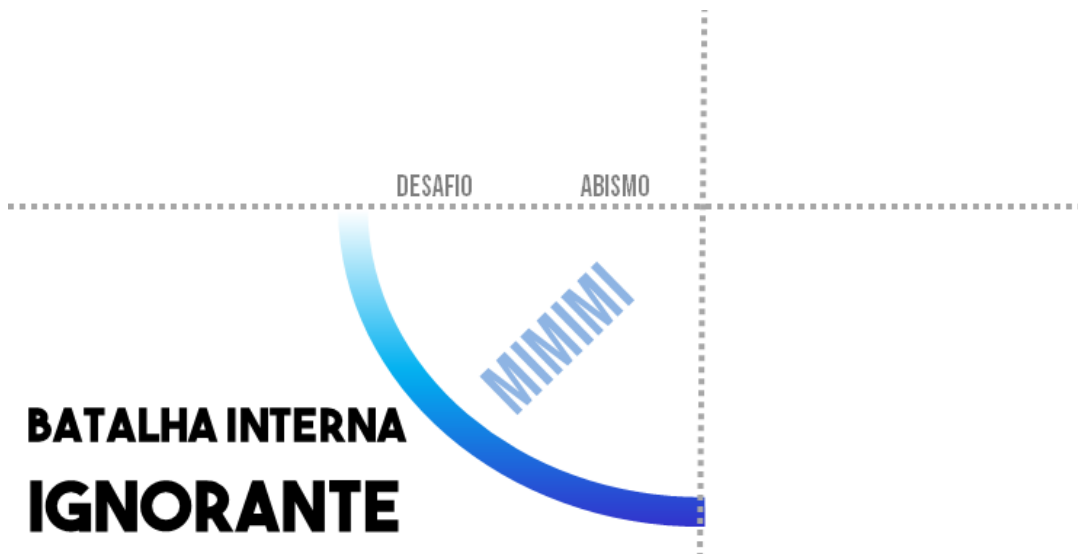
(Ou: que tipo de **BULLYING** ele sofre dos amigos, colegas, da vida ou de si mesmo?)

---

---

---

## QUADRANTE 2 – MIMIMI



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

---

---

---

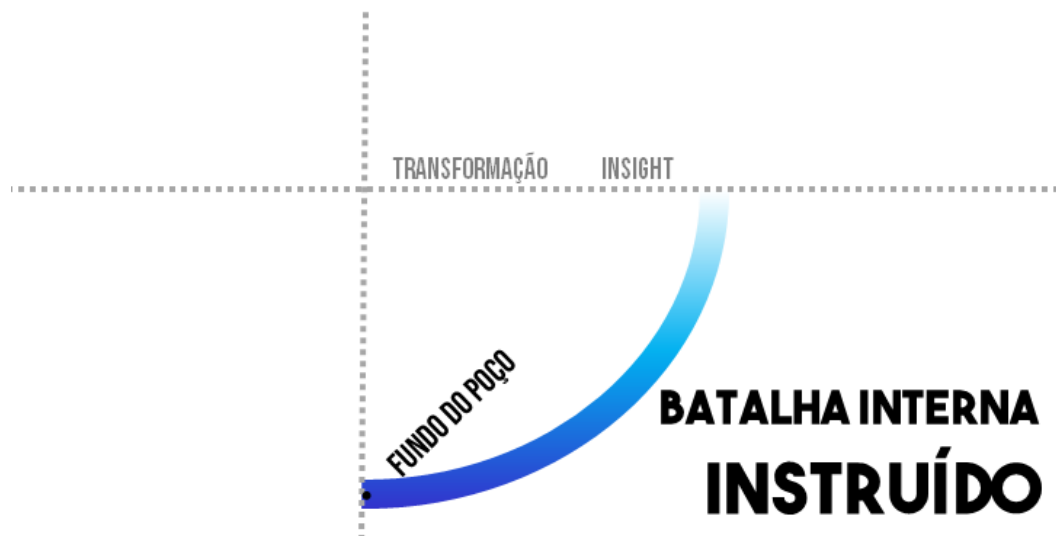
2- **DO QUE** ele(a) reclama mais?

---

---

---

## QUADRANTE 3 – TRANSFORMAÇÃO



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

---

---

---

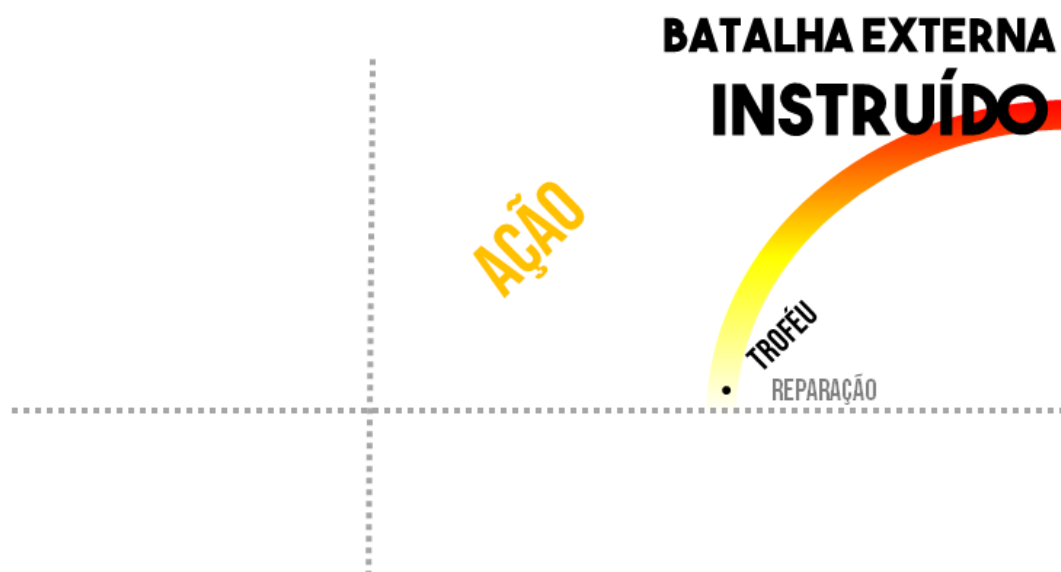
2- **O QUE APRENDEU** (ou deveria aprender) pra sair do fundo do poço?

---

---

---

## QUADRANTE 4 – PROMESSA



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

---

---

---

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

---

---

---