

1. **Dores do Cliente**
2. **O que o cliente acha custoso?**

**- não entender como funciona o mercado de Ações no Brasil;**

**- não entender como funcionam as operações da Bolsa de Valores (desde as mais básicas, até as de médio e alto impacto nos resultados obtidos pelo cliente);**

**- o elevado nível de risco financeiro assumido pelo cliente em cada operação realizada.**

**b) O que faz o cliente se sentir mal?**

**- ansiedade gerada pelo desempenho (positivo ou negativo) do resultado das operações diárias de Ações adquiridas pelo cliente;**

**- desenvolver a paciência quanto a saber quando é a hora de comprar ou vender Ações que fazem ou não fazem parte do portfólio do cliente;**

**- adotar um comportamento mais disciplinado quanto à verificação diária do resultado das operações do Mercado de Ações (adquiridas ou não pelo cliente).**

**c) Como as soluções atuais estão atendendo seu cliente?**

**- no caso das Ações apresentarem um resultado negativo, oferecem alternativas para redução dos custos assumidos pelo cliente em cada operação;**

**- infraestrutura tecnológica de muito boa qualidade, empregada para garantir e sustentar um desempenho satisfatório à experiência dos clientes, quanto à utilização dos serviços oferecidos pelas atuais soluções de mercado.**

**d) Quais são as principais dificuldades e desafios que seus clientes encontram?**

**- não dispor de capital próprio para investir no mercado de Ações;**

**- assumir riscos financeiros mais elevados;**

**- entender como o mercado brasileiro de Ações funciona;**

**- quais as operações e transações que o cliente pode realizar em um determinado período;**

**- entender como podem obter um retorno satisfatório do valor investido para compra/venda de Ações;**

**- aprender, de uma maneira mais fácil e rápida, como operar no ambiente de uma determinada solução, de forma a que possa executar as operações e transações desejadas e repetir tal experiência/interação com a solução adotada.**

**e) Quais as consequências sociais negativas que seus clientes encontram ou temem por?**

**- frustração com o resultado de determinada operação ou transação com Ações, realizada(s) através da solução;**

**- perda de confiança na capacidade da solução em apontar, sugerir e ser assertiva no processo de compra/venda de determinada Ação adquirida pelo cliente;**

**- prejudicar sua situação financeira, assumindo elevado risco para operar e fazer transações no mercado de Ações.**

**f) Quais riscos seu cliente teme?**

**- prejudicar, direta ou indiretamente, sua situação familiar em termos de garantir a capacidade de atender às necessidades básicas dele próprio e de sua família, como alimentação, saúde, transporte, conforto, etc, e eventuais imprevistos.**

**- ter de fazer eventuais empréstimos financeiros, pagando juros altos aos credores, de forma a garantir sua estabilidade familiar;**

**- perda de status sócio-econômico;**

**- arrependimento por utilizar a solução;**

**- culpa por prejudicar a si próprio e seus familiares.**

**g) O que mantém seu cliente acordado à noite?**

**- saber se está recebendo às informações corretas para operar e fazer transações com Ações;**

**- elevada preocupação com a probabilidade de perdas financeiras;**

**- verificação constante dos cenários sócio-econômicos e financeiros do país, bem como do desempenho do mercado de Ações.**

**h) Quais erros comuns que seu cliente faz?**

**- erros de utilização da solução, o que pode levar à situação de eventuais perdas financeiras;**

**- erro de interpretação das informações de apoio às suas tomadas de decisão;**

**- realizar uma transação de compra/venda de Ações em um cenário inapropriado;**

**- investir capital no mercado de Ações, que o cliente ainda não tem disponível, no intuito de auferir lucros que cubram satisfatoriamente tal investimento.**

1. **Quais barreiras o cliente enfrenta para adotar as soluções?**

**- elevado risco;**

**- instabilidade política e econômica do momento atual do país.**

****

1. **Alívio das Dores do Cliente**

**- *Seus produtos e serviços:***

1. **Produzem economia?**

**- oferece cursos gratuitos, para que o cliente entenda como funciona o mercado de Ações no Brasil;**

**- oferece cursos gratuitos sobre como funcionam as operações da Bolsa de Valores (desde o conhecimento mais básico, até os de médio e alto impacto nos resultados obtidos pelo cliente);**

**- proporciona ao cliente a utilização de solução baseada em Inteligência Artificial (IA), a qual obtém e analisa informações (nacionais e/ou internacionais) relacionadas ao mercado de Ações e calcula o preço de determinada Ação de forma mais precisa, diminuindo o nível de risco financeiro assumido pelo cliente em cada operação realizada.**

1. **Fazem seu cliente se sentir melhor?**

**- através da utilização da solução baseada em IA, a qual apresenta maior precisão, diminuem a ansiedade gerada pelo desempenho (positivo ou negativo) do resultado das operações diárias de Ações adquiridas pelo cliente;**

**- contribuem para o aumento da confiança e o desenvolvimento da paciência pelo cliente, quanto a saber quando é a hora de comprar ou vender Ações que fazem ou não fazem parte do seu portfólio;**

**- facilitam a adoção pelo cliente de um comportamento mais disciplinado quanto à verificação diária do resultado das operações potenciais e/ou realizadas do Mercado de Ações (adquiridas ou não pelo cliente).**

1. **Melhoram soluções de baixo desempenho?**

**- no caso das Ações apresentarem um resultado negativo, oferecem a redução dos custos assumidos pelo cliente em cada operação, através da não cobrança do valor de corretagem referente à operação/transação realizada pelo cliente;**

**- alto nível tecnológico de toda a infraestrutura de atendimento ao cliente, empregada para garantir e sustentar um desempenho satisfatório à experiência do mesmo, equiparando ou melhorando os serviços oferecidos pela solução com os de mercado.**

1. **Colocam um fim nas dificuldades e desafios que o cliente encontram?**

**- possibilita a autocapitalização pelo próprio cliente para investir no mercado de Ações, à medida que o mesmo vai obtendo resultados mais positivos nas operações/transações de Ações;**

**- permite ao cliente, assumir riscos financeiros mais elevados, através do aumento de suas reservas financeiras;**

**- possibilita um bom entendimento de como o mercado brasileiro de Ações funciona;**

**- aponta com maior precisão, quais as operações e transações que o cliente pode realizar em um determinado período;**

**- aprimora o entendimento de como o cliente pode obter um retorno satisfatório do valor investido para compra/venda de Ações;**

**- proporciona o aprendizado, de uma maneira mais fácil e rápida, sobre como operar no ambiente da solução, de forma a que possa executar as operações e transações desejadas e repetir tal experiência/interação com a solução adotada.**

1. **Eliminam as consequências sociais negativas que os clientes encontram ou sentem?**

**- diminuem a frustração com o resultado de determinada operação ou transação com Ações, realizada(s) através da solução;**

**- apresentando maior precisão nas análises e cálculos, a solução aumenta a confiança na capacidade da mesma em apontar, sugerir e ser assertiva no processo de compra/venda de determinada Ação adquirida pelo cliente;**

**- possibilita a melhorar da situação financeira do cliente, assumindo risco mais controlado e previsto para operar e fazer transações no mercado de Ações.**

1. **Eliminam os riscos que seus clientes temem?**

**- obtendo maior precisão em suas análises e cálculos do valor das Ações, melhora o retorno do investimento feito, oferecendo maior segurança para o cliente e reduzindo o risco do cliente prejudicar, direta ou indiretamente, sua situação familiar em quaisquer aspectos de suas necessidades (sejam elas básicas, dele próprio e/ou de sua família);**

**- diminuem as chances da realização pelo cliente de eventuais empréstimos financeiros (evitando o pagamento de juros altos ao mercado e risco de endividamento), além de proporcionar uma maior estabilidade pessoal e/ou familiar;**

**- possibilidade de melhora no status sócio-econômico do cliente;**

**- satisfação por utilizar a solução;**

**- aumento na autoestima do cliente, por possibilitar melhora de sua qualidade de vida e de seus familiares.**

1. **Ajudam seu cliente a dormir melhor à noite?**

**- maior assertividade quanto às informações recebidas para operar e fazer transações com Ações;**

**- diminuição no nível de preocupação com as eventuais perdas financeiras;**

**- informações e análises *online* dos cenários sócio-econômicos e financeiros do país, bem como do desempenho do mercado de Ações.**

1. **Limitam ou erradicam erros comuns que os clientes fazem?**

**- limitam erros de utilização da solução, o que pode trazer para o cliente bons resultados financeiros;**

**- melhora na interpretação das informações de apoio às suas tomadas de decisão;**

**- aponta com maior precisão, o(s) momento(s) ideal(is) para realizar uma transação de compra/venda de Ações;**

**- aumento na possibilidade de o cliente investir capital próprio no mercado de Ações e auferindo melhores lucros (livres de juros, etc).**

1. **Livram-se de barreiras que estão impedindo o seu cliente de adotar soluções?**

**- diminuição de riscos para investir em Ações, devido à maior precisão apresentada pela solução;**

**- maior possibilidade de ganho financeiro, apesar da instabilidade política e econômica do momento atual do país.**