

**🔹 Módulo 1: Fundamentos do Negócio e Posicionamento**

**1. Definição da Persona Ideal**

Antes de qualquer estratégia, é essencial saber **com quem você está falando**. A persona é a representação semifictícia do seu cliente ideal, baseada em dados reais e comportamentos.

**Exercício prático sugerido:**  
Crie sua persona respondendo perguntas como:

* Nome fictício, idade, profissão
* Quais são suas dores e desejos?
* Onde ela busca informação?
* Quais redes sociais usa?
* Que tipo de conteúdo ela consome?

#### 2. ****Proposta de Valor e Diferenciação no Mercado****

Aqui o foco é entender: **Por que alguém deve comprar de você e não do concorrente?**  
A proposta de valor comunica o que você entrega, como entrega e por que é relevante.

**Dica prática:**  
Escreva uma frase simples que responda:  
“Eu ajudo [persona] a [solução] através de [diferencial].”  
Exemplo: “Ajudo clínicas de estética a atrair clientes todos os dias com vídeos estratégicos e tráfego pago.”

#### 3. ****Escolha do Plano de Serviço Ideal****

Com base na persona e na proposta de valor, o cliente pode escolher o plano mais adequado (básico, intermediário ou avançado).  
Esse alinhamento evita frustrações e melhora a entrega.

**Atividade orientada:**

* Reflita: Qual plano atende melhor o estágio atual do seu negócio?
* Quais recursos e suportes você realmente precisa agora?