

Aqui estão as 6 crenças fundamentais que um prospecto precisa ter para adquirir/adotar a Eventia, estruturadas como afirmações "Eu acredito que...":

1. **Eu acredito que organizar meu evento usando várias ferramentas separadas (planilhas, WhatsApp, sites diferentes) é a**  
*(Transforma a percepção genérica de "organizar é difícil" na aceitação do Mecanismo Único do Problema - a fragmentação).*
2. **Eu acredito que é possível organizar meu evento de forma muito mais simples, controlada e tranquila com a ferramenta certa.**  
*(Move da resignação ("é assim mesmo") para a esperança e abertura a uma nova solução).*
3. **Eu acredito que uma plataforma integrada, que une gestão de convidados, RSVP, lista de presentes flexível e recebimento de valores em um só lugar, é a chave para eliminar a desorganização e o stress.**  
*(Conecta a possibilidade de solução ao Mecanismo Único da Solução da Eventia - a integração).*
4. **Eu acredito que a Eventia é essa plataforma integrada, oferecendo as funcionalidades específicas que preciso para ter controle total e simplificar meu planejamento.**  
*(Posiciona a Eventia como a materialização da solução idealizada na crença anterior).*
5. **Eu acredito que a forma como a Eventia lida com a lista de presentes e o recebimento de dinheiro (com flexibilidade e transparência através da Carteira Digital) resolve minhas preocupações com taxas abusivas, falta de controle e o constrangimento de pedir dinheiro.**  
*(Endereça diretamente uma das maiores dores e destaca um diferencial chave da Eventia, validando sua abordagem para a gestão financeira).*
6. **Eu acredito que o valor que a Eventia oferece (economia de tempo, redução significativa do stress, controle e transparência) justifica o uso da plataforma [seja o plano gratuito ou pago], e que ela é segura e confiável para mim e meus convidados.**  
*(Solidifica a percepção de valor superando objeções de custo/necessidade e estabelece a confiança necessária para a adoção).*