

DIAGNOSTICO DE POSICIONAMIENTO

MIKE KIM ENTERPRISES

INSTAGRAM | <https://www.instagram.com/userekim/>

16 /20

Forte

SCORE OVERVIEW

Diferenciacao e Posicionamento



3/4

Clareza da Proposta



3/4

Linguagem e Conexao



3/4

Credibilidade e Confianca



4/4

Jornada e CTA



3/4

16

/20

Forte

CRITERIO 1: DIFERENCIACAO E POSICIONAMENTO

Mike Kim se posiciona de forma diferenciada ao focar em 'transformar expertise em propriedade intelectual escalável' em vez de apenas personal branding genérico. Sua abordagem anti-guru e ênfase em 'voz como vantagem competitiva no mundo pós-IA' são relevantes e atuais.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Foco em IP-driven brands em vez de influencer marketing, Newsletter Vox Clara sobre autenticidade em era de IA, Posicionamento como 'estrategista e contador de histórias'

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Tornar o posicionamento mais memorável com uma frase-tagline única e repetível que destile a proposta de IP em palavras mais concretas e visualizáveis

CRITERIO 2: CLAREZA DA PROPOSTA

A proposta 'ajuda thought leaders, coaches e autores a transformar expertise em propriedade intelectual que escala' é clara para o público-alvo, mas requer ~10 segundos para processar completamente. A filosofia 'marketing é sobre abrir relacionamentos' complementa bem.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

'Market and monetize your coaching or speaking business', 'Transformar expertise em IP que escala além da capacidade pessoal', Biografia curta: 'autor best-seller 3x que ajuda especialistas'

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Criar uma versão de 5 segundos da proposta que possa ser compreendida instantaneamente, tipo 'Transformo sua expertise em impérios de IP'

CRITERIO 3: LINGUAGEM E CONEXAO

Tom humanizado com storytelling consistente, filosofia de relacionamentos vs. vendas, e newsletter Vox Clara que apela para autenticidade. Resssoa emocionalmente com profissionais que buscam significado além de lucro.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

'Marketing isn't about closing a sale, it's about opening a relationship', Compartilhamento de vulnerabilidades (hospitalização, ciclos de hustle), Foco em 'encontrar sua voz' e 'criar o inconfundivelmente seu'

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Incluir mais histórias de transformação específicas de clientes com elementos emocionais concretos (antes/depois com nomes e resultados mensuráveis)

CRITERIO 4: CREDIBILIDADE E CONFIANCA

Credibilidade indiscutível: 3x autor best-seller (WSJ, USA Today, Amazon #1), milhares de clientes ajudados em 10+ anos, aparições em CNN, Fox, TED, artigos em Inc. e Entrepreneur, 446+ episódios de podcast, direitos estrangeiros vendidos em 3 idiomas.

4

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

3x bestselling author com direitos em França, Coreia, Chinês, Clientes incluem NYT bestsellers e especialistas da PBS, TED, CNN, Palestrante em SXSW, Social Media Marketing World, Podcast Movement

OPORTUNIDADE DE SALTO (4 → 4)

Manter e expandir a prova social com estudos de caso quantificados (ex: 'Cliente X faturou Y% a mais em Z meses') e depoimentos em vídeo

CRITERIO 5: JORNADA E CTA

Múltiplos CTAs claros e visíveis (Visit My Store, newsletter Vox Clara, podcast, Idea-to-IP Assessment gratuito). Jornada free-to-paid existe mas poderia ter progressão mais explícita e guiada entre os níveis de engajamento.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Idea-to-IP Assessment gratuito como entrada, Newsletter semanal Vox Clara para nutrição, Store com produtos escalonados (livro → academia → consultoria)

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Criar uma jornada visualmente mapeada que mostre o caminho claro: Assessment → Newsletter → Livro → Academia → Consultoria, com expectativas de tempo e investimento em cada etapa

ONDE PODEMOS ESCALAR

0 salto de 3 para 4 em cada criterio

Diferenciacao e Posicionamento: Tornar o posicionamento mais memorável com uma frase-tagline única e repetível que destile a proposta de IP em palavras mais concretas e visualizáveis

Clareza da Proposta: Criar uma versão de 5 segundos da proposta que possa ser compreendida instantaneamente, tipo 'Transformo sua expertise em impérios de IP'

Linguagem e Conexao: Incluir mais histórias de transformação específicas de clientes com elementos emocionais concretos (antes/depois com nomes e resultados mensuráveis)

Credibilidade e Confianca: Manter e expandir a prova social com estudos de caso quantificados (ex: 'Cliente X faturou Y% a mais em Z meses') e depoimentos em vídeo

Jornada e CTA: Criar uma jornada visualmente mapeada que mostre o caminho claro: Assessment → Newsletter → Livro → Academia → Consultoria, com expectativas de tempo e investimento em cada etapa

TOP 3 ACOES PRIORIZADAS

1. Criar uma tagline de 5-7 palavras que destile a proposta de IP em frase memorável e testar em 3 variações no Instagram bio por 2 semanas cada
2. Desenvolver 3 estudos de caso quantificados com depoimentos em vídeo de clientes que alcançaram resultados específicos (ex: 'De 0 a \$100K em 6 meses com IP de curso')
3. Mapear jornada visual do cliente no link da bio com ferramenta interativa que mostre caminho recomendado baseado no estágio atual (iniciante, intermediário, avançado)

PERSONA PRIMARIA

Coach, consultor ou thought leader estabelecido (5+ anos de experiência) que fatura \$100K-\$500K ano, troca tempo por dinheiro, busca escalabilidade através de produtos de IP (cursos, livros, programas) sem perder autenticidade

Conflito: Comunicação oscila entre linguagem de 'império de IP' (atrai empreendedores ambiciosos) e 'encontrar sua voz autêntica' (atrai transicionistas cautelosos). O anti-guru posicionamento ressoa com ambos mas pode diluir urgência de compra para o primeiro grupo

PROXIMOS PASSOS

Implemente as acoes recomendadas e acompanhe a evolucao do seu PUV Score.

DESBLOQUEAR RELATORIO COMPLETO

Plano detalhado com 6 secoes de recomendações

QR CODE

- Grupo FNW - PUV SCORE - Coorp.Diana Senciente.