



# DEFINIÇÃO DA MARCA: GOLDEN CIRCLE + POSICIONAMENTO VERBAL

Encontrando a alma da sua marca e transformando isso em uma mensagem clara, forte e memorável.



# POR QUE ESSA AULA AGORA?

## Já sabemos:

Até aqui, construímos os fundamentos: Sabemos o que o cliente quer (Persona, JTBD), o que valorizam (Matriz), o que oferecemos (PUV) e como o mercado se posiciona (Benchmark).

Agora é hora de **alinhar a essência da sua marca com sua narrativa**:

- Por que vocês existem além do lucro?
- Como traduzir sua essência em palavras?
- O que diferencia sua comunicação da média?

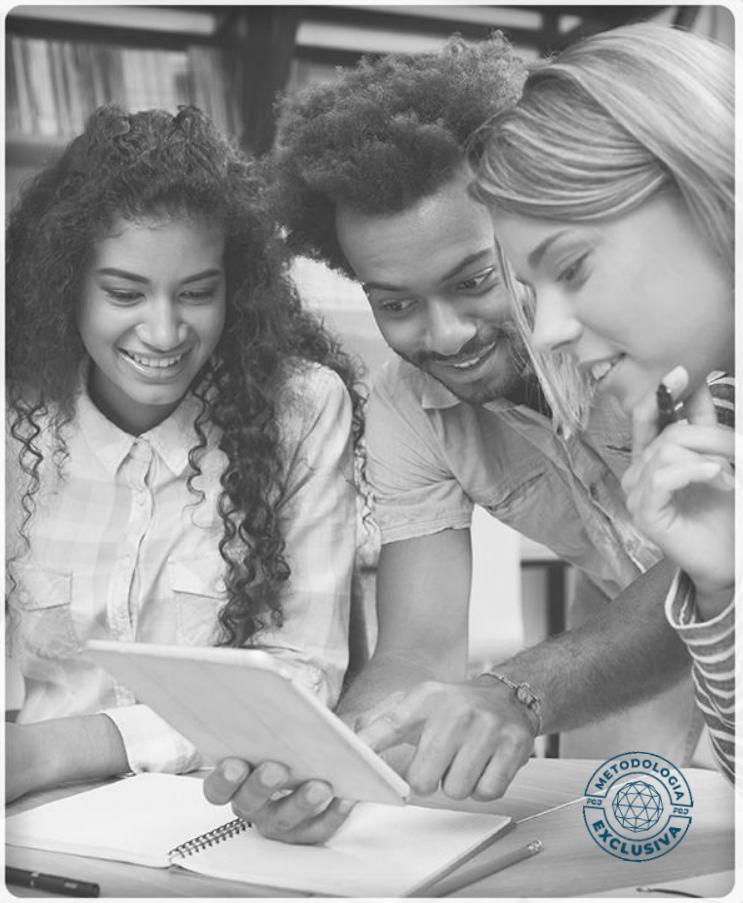
A marca forte não começa no design. Ela começa no posicionamento.



# QUAIS OS OBJETIVOS DA AULA

O que vamos fazer:

- Resgatar o propósito, a motivação e o impacto da sua startup com o Golden Circle.
- Traduzir isso em um posicionamento verbal coerente e estratégico.
- Criar frases, mensagens e direcionamentos que orientam o pitch, site, redes, conteúdo e campanhas.
- Preparar tudo para tom de voz, atributos e slogan (próxima aula).



# GOLDEN CIRCLE

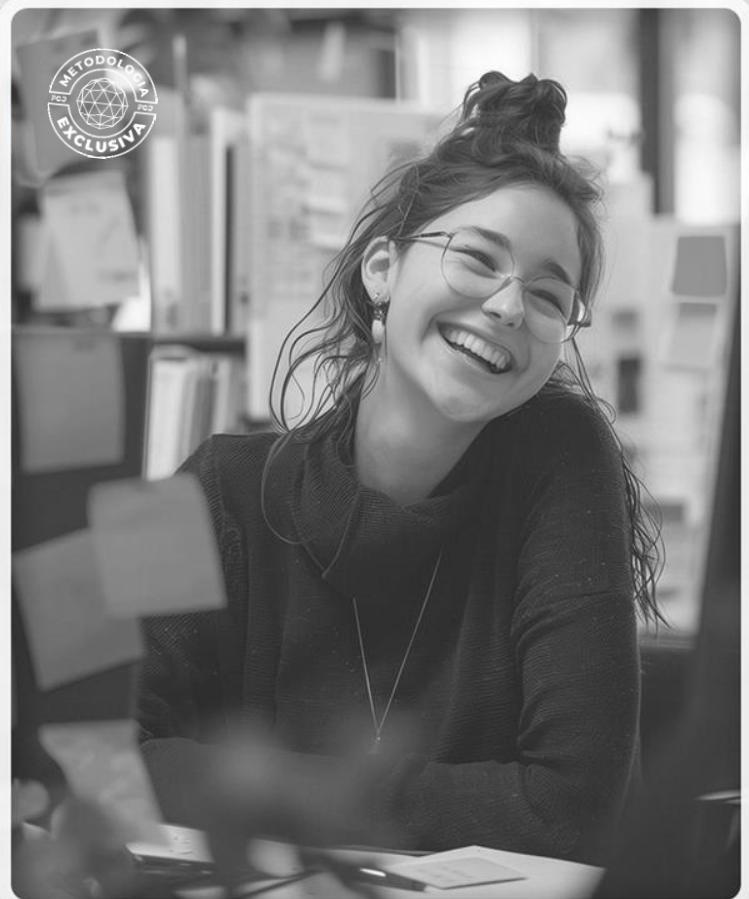
FCJ  
TRACTION



# GOLDEN CIRCLE

## O que é o Golden Circle?

É um modelo criado por Simon Sinek que ajuda a organizar a **essência da sua marca** em três níveis:



### 1. Por quê (WHY):

Qual o propósito maior? Por que sua startup existe além do lucro?

### 2. Como (HOW):

Qual o seu diferencial? Qual a abordagem ou método único?

### 3. O quê (WHAT):

O que exatamente vocês entregam?  
Produto, serviço, solução.

# GOLDEN CIRCLE

## Por que é importante?

O Golden Circle ajuda a comunicar com mais clareza e consistência:

- Torna a mensagem da sua startup mais alinhada ao que o cliente valoriza.
- Conecta propósito com proposta de valor e diferencial.
- Organiza os argumentos para apresentações, pitch e copy.
- Facilita o alinhamento interno da equipe com a visão do negócio.



# GOLDEN CIRCLE

O **Golden Circle** te ajuda a:

- Criar conexão emocional com seu público.
- Humanizar sua marca com autenticidade.
- Inspirar seu time e alinhar sua comunicação.
- Ser lembrado por mais do que funcionalidades.



# GOLDEN CIRCLE

## Exemplo prático ClínicaTech (SaaS B2B)

- Por quê?  
Queremos transformar a saúde brasileira, começando pela base: a organização do dia a dia nas clínicas. Acreditamos que gestão eficiente gera cuidado de verdade.
  - Como?  
Com um sistema intuitivo, fácil de usar e com suporte humano real, mesmo para clínicas pequenas.
- O quê?  
Um software de gestão completo para clínicas, com agenda, prontuário, financeiro e atendimento online.



# GOLDEN CIRCLE

## Como usar o Golden Circle na prática?

- **Pitch institucional:**  
Comece com o porquê. “A gente acredita que clínicas pequenas merecem eficiência de gente grande.”
- **Sobre nós (no site):**  
Conte a história da motivação da startup, e como o diferencial surgiu naturalmente a partir disso.



# GOLDEN CIRCLE

## Como usar o Golden Circle na prática?

- **Campanhas de marketing:**  
Traga o “porquê” nas campanhas de marca e o “como” nos anúncios de performance.
- **Onboarding de novos clientes e equipe:**  
Use como pilar de cultura, propósito e alinhamento de decisões.



# GOLDEN CIRCLE



**Ferramenta:** template Golden Circle

Dicas:

- Preencha com calma, em equipe.
- Use frases reais e inspiradoras, mas objetivas.

[ACESSAR](#)



# **POSICIONAMIENTO VERBAL**



# POSICIONAMENTO VERBAL

## O que é o posicionamento verbal?

O posicionamento verbal é uma **frase clara e objetiva** que explica:

- Quem você atende (ICP)
- Qual problema resolve
- Qual valor gera
- Por que sua startup é a melhor opção

É a **versão falada** da sua estratégia.

Ajuda em vendas, pitch, site, campanhas, reuniões e tudo que envolve **apresentar seu negócio.**



# POSICIONAMENTO VERBAL

Por que é importante?

Sem um posicionamento verbal claro, sua startup:

- Soa genérica e igual a todas as outras.
- Perde oportunidades de conversão em reuniões, eventos e no site.
- Gera confusão em vez de confiança.

Com um bom posicionamento verbal:

- Você conquista atenção mais rápido.
- Passa clareza, autoridade e foco.
- Conecta com o que o cliente realmente quer resolver.



METODOLOGIA  
FCJ  
EXCLUSIVA

# POSICIONAMENTO VERBAL

## Como construir o seu Posicionamento Verbal?

Para construir sua frase de posicionamento, você precisa responder a cinco perguntas simples:

### 1. Quem é o seu cliente ideal?

(Ex: clínicas de pequeno porte)

### 2. Qual dor você resolve?

(Ex: excesso de tarefas operacionais)

### 3. O que sua startup oferece?

(Ex: plataforma simples de gestão)



# POSICIONAMENTO VERBAL



**Como construir o seu Posicionamento Verbal?**

## 4. Qual o benefício real entregue?

(Ex: redução de tempo gasto com operação)

## 5. O que torna sua solução única?

(Ex: fácil de usar, sem complexidade de ERP tradicional)

Essas respostas são a base da sua narrativa.



# POSICIONAMENTO VERBAL



## Fórmula do Posicionamento:

Depois de responder as 5 perguntas, usamos essa fórmula para criar o Posicionamento Verbal:

Ajudamos **[ICP]**, que enfrentam **[dor principal]**, a **[benefício]**, por meio de **[solução]**, diferente de **[alternativa ou diferencial]**.

Você pode ajustar a linguagem depois - mas comece pela clareza.



# POSICIONAMENTO VERBAL

## Exemplo Prático:

### Startup fictícia: ClínicaTech

Ajudamos clínicas médicas de pequeno porte, que sofrem com tarefas administrativas, a reduzir em até 40% o tempo gasto com gestão, por meio de uma plataforma simples e intuitiva - diferente dos ERPs tradicionais, que são caros e difíceis de usar.

- Clareza > Criatividade
- Benefício > Jargão
- Diferenciação > “Melhor do mercado”



# POSICIONAMENTO VERBAL

## Onde usar:

Essa frase serve como guia central da sua comunicação:

- Site e landing page (logo no início)
- Deck de pitch
- E-mails de apresentação
- Bio de redes sociais
- Início de calls e apresentações
- Briefing de campanhas

Ela precisa ser a **primeira impressão** - e a mais poderosa.



# POSICIONAMENTO VERBAL

**Ferramenta:** template Posicionamento Verbal

## Dicas:

- Escreva **1 frase clara**, com base nos blocos anteriores
- Teste com pessoas reais
- Use nos seus canais a partir de agora

[ACESSAR](#)



# PRÓXIMOS PASSOS E DÚVIDAS



# PRÓXIMOS PASSOS

## Entregáveis:

- Golden Circle preenchido com propósito, como e o quê.
  - Posicionamento verbal claro, objetivo e conectado com o cliente.
  - Frase de posicionamento testável e utilizável em canais reais.
-  **Prazo:** até a próxima aula.



# PRÓXIMOS PASSOS

**Na próxima aula vamos:**

- Definir o **arquétipo da sua marca** (a personalidade que conecta);
- Escolher os **atributos e tom de voz** que guiam a comunicação;
- Construir um **slogan memorável**, que sintetiza valor e identidade.



# PERGUNTAS, DÚVIDAS, INSIGHTS?

Espaço para perguntas, trocas entre startups, aprendizados em comum.

*"O que ficou mais claro pra você hoje?"*





OBRIGADO!

**“Crescer não é fazer  
mais.  
É fazer o certo.”**

Nos vemos na próxima aula!

