Desafio
ANIMA_L
ofertas Ressonantes

DIA 4 • ETAPA 4/7 • CÍRCULO DAS CLIENTES

Reconhecendo a Pessoa Certa

EU RECONHEÇO PARA QUEM É.

O QUE VOCÊ CONSTRÓI NESTA ETAPA

Uma Oferta ganha força quando deixa de falar com um grupo abstrato e começa a reconhecer uma pessoa em um momento específico. Nesta etapa você não define ainda o Problema técnico da Oferta. Você reconhece o momento, o desejo, a prontidão e a relação que fazem esta mulher ser a pessoa certa para esta travessia.

ATIVAÇÃO DE RESSONÂNCIA

Abra o replay da aula de hoje e deixe esta página da Microtarefa ao seu lado. Escute novamente a Ativação de Ressonância sem tentar responder nada enquanto ela acontece. Apenas perceba imagens, cenas, frases, sensações e reconhecimentos. Quando a prática terminar, volte para esta página e faça a Tarefa do Dia.

A TAREFA DO DIA

Responda a partir do que apareceu na Ativação — e também da sua experiência real. Não procure a resposta "certa". Procure a resposta mais verdadeira.

1. Descreva fisicamente esta pessoa. Descreva a sensação que ela te transmite (a energia dela).

2. Em que momento de vida esta pessoa está quando a sua Oferta passa a fazer sentido para ela?

Descreva uma cena: o que está acontecendo, o que ela já percebeu e o que já não aceita mais.

3. O que ela já deseja — antes mesmo de conhecer sua Oferta?

O que ela totalmente deseja, que talvez ela nem assuma em voz alta (e você vai dizer)? O que ela já quer resolver, viver, mudar ou conquistar?

4. O que ela já tentou — ou está tentando — fazer para chegar lá e que não está dando certo?

Pense em caminhos, profissionais, estratégias, tentativas solitárias, adiamentos ou improvisos.

5. Agora, sobre a relação entre vocês: O que precisa ser verdade sobre ela para que você queira trabalhar com essa pessoa — e para que esta Oferta realmente funcione?

Considere prontidão, responsabilidade, disposição, valores e nível de comprometimento.

SÍNTESE DA ETAPA 4 — ESTA OFERTA É PARA A PESSOA QUE...

Escreva no máximo 5 linhas. Não descreva idade, profissão ou demografia, a menos que sejam realmente relevantes. Descreva o momento e a prontidão.

Ao terminar, leve esta síntese para o Template Final.

CHECK DE RESSONÂNCIA · CÍRCULO DOURADO DE CLIENTES

Leia em voz alta a sua síntese "Esta Oferta é para a pessoa que...". Comece pelo centro e vá abrindo, anel por anel. Marque:

- ☐ **Centro · Pessoa.** Eu consigo ver a minha cliente: como ela é e a energia que ela me transmite.
- ☐ **Anel 1 · Momento — O que está vivendo agora?.** Eu sei o que a minha cliente está vivendo agora, no momento em que a minha Oferta passa a fazer sentido para ela.
- ☐ **Anel 2 · Desejo — O que deseja transformar?.** Eu nomeei o que a minha cliente deseja transformar — com a energia e as palavras dela, não com as minhas.
- ☐ **Anel 3 · Consciência — O que já reconhece?.** Eu sei o que a minha cliente já reconhece sobre o que vive, e o que ela já tentou para resolver.
- ☐ **Anel 4 · Prontidão — Para que está disponível?.** Eu sei para que a minha cliente está disponível agora: ter o problema não basta, ela precisa estar pronta.
- ☐ **Anel 5 · Relação — Por que este encontro faz sentido?.** Eu sei por que este encontro faz sentido: eu quero trabalhar com essa pessoa, e meu corpo se abre quando penso nela.

Se algum anel ainda estiver fraco, volte à pergunta correspondente e ajuste. Esse é um trabalho de refinamento, e pode ser prazeroso! Não se cobre! Agora, você tem o mapa para tornar sua Oferta cada vez mais ressonante.
Não busque a "persona" perfeita: busque reconhecer uma pessoa real que está à sua espera!