Desafio
ANIMA_L
ofertas Ressonantes

DIA 6 • ETAPAS 6 + 7/7 • MICROTAREFA

O Corpo da Minha Oferta

Hoje você vai terminar a primeira versão da sua Oferta Ressonante. Ela não precisa estar perfeita. Mas precisa ter suas peças fundamentais conectadas.
Antes de desenhar o formato, uma passagem rápida pelo **Mecanismo da Solução**: se o Mecanismo do Problema explica por que a sua cliente continua presa, o Mecanismo da Solução explica como o seu trabalho a ajuda a sair. É ele que informa o seu Contêiner.

1. MECANISMO DA SOLUÇÃO · COMO SEU TRABALHO RESOLVE O PROBLEMA VIVO DA SUA CLIENTE?

Volte ao **Mecanismo do Problema** que você identificou ontem. Agora vamos descobrir como seu trabalho interrompe esse mecanismo e conduz sua cliente à transformação.

- **Descubra o caminho.** Se o problema continua acontecendo pelas razões que você identificou, **o que precisa acontecer — e em que sequência — para que ele seja resolvido?** Pense no caminho da transformação, não nas ferramentas ou no formato da oferta.
- **Reconheça sua autoria. O que existe no seu jeito de trabalhar que torna sua abordagem especialmente adequada para conduzir essa transformação?**
- **Escreva seu Mecanismo da Solução.** Complete:

"O problema da minha cliente continua acontecendo porque _____. Por isso, meu trabalho atua _____, permitindo que ela _____."

Lembre-se: o Mecanismo do Problema explica por que ela continua presa. O Mecanismo da Solução explica como seu trabalho a ajuda a sair dessa situação.

2. PERCURSO

Quais são as três a cinco etapas principais pelas quais a cliente precisa passar?

Não precisa criar um método complexo. Apenas organize a lógica do processo.

3. CONTÊINER COERENTE

Defina a primeira versão da experiência:

- **Modalidade:** individual, grupo, presencial, online ou híbrida.
- **Duração:** qual é o tempo previsto?
- **Entregas:** quais encontros, recursos, práticas ou serviços estão incluídos?
- **Limites:** o que está incluído e o que não está?
- **Sustentabilidade:** é possível realizar essa entrega sem comprometer sua saúde, seu tempo e a qualidade do trabalho?

4. PREÇO

Escreva uma primeira referência de investimento, considerando os custos, o tempo, a capacidade de entrega, o valor percebido e o mercado.

Preço não é simplesmente o número de horas que você trabalha. Mas também não é um número mágico que você sente numa meditação. Ele considera a estrutura da entrega, seus custos, o tempo envolvido, a capacidade de atendimento, o valor percebido pela cliente, o posicionamento da oferta e o contexto do mercado. E experimente dizer esse preço em voz alta. Observe suas sensações sem transformá-las automaticamente em ordens para aumentar ou diminuir o valor.

5. MINHA OFERTA RESSONANTE — VERSÃO 1

Reúna tudo o que você construiu:

- O valor singular do seu trabalho.
- A visão que orienta sua criação.
- A transformação e a promessa.
- A cliente e o momento em que ela precisa de você.
- O Problema Vivo e seu mecanismo.
- O Mecanismo da Solução.
- O contêiner, o formato e o preço.

Essa é a primeira arquitetura completa da sua Oferta Ressonante!