Desafio
ANIMA_L
ofertas Ressonantes

TEMPLATE FINAL • LEVAR PARA O DIA 7

Retrato da Minha Oferta Ressonante

Transfira para este mapa apenas a síntese de cada etapa. A função deste Template não é guardar toda a sua pesquisa; é permitir que você enxergue a Oferta inteira de uma vez. Leve esta página para a Imersão do Dia 7.

1. RE-CONHECIMENTO
Minha matéria-prima

2. VISÃO
A direção

3. TRANSFORMAÇÃO
O que muda + Promessa Inspiradora (V1)

4. CLIENTE
Para quem

5. PROBLEMA VIVO
A porta de entrada

6. CONTÊINER
Como acontece

7. PREÇO
A troca

A OFERTA INTEIRA
Quando olho para as 7 etapas juntas, esta é a Oferta que existe:

A HEAD DA MINHA OFERTA RESSONANTE

Agora junte as 7 partes em uma coisa só. A Head é a sua Oferta dita em três linhas: a promessa, para quem ela é e como ela acontece.

LINHA 1 · A PROMESSA Vem da Etapa 3, refinada com as Etapas 4 e 5

[A sua Promessa Inspiradora, refinada]

Exemplo (Desafio ANIMA_L): Faça as clientes certas chegarem naturalmente no seu Trabalho de Alma.

LINHA 2 · PARA QUEM Vem das Etapas 4 e 5

Para [QUEM + MOMENTO], prontas para [O QUE ELA QUER RESOLVER] — sem [SACRIFÍCIO].

Exemplo (Desafio ANIMA_L): Para mulheres com anos de experiência e um trabalho profundo, prontas pra construir uma forma mais fácil de ter clientes ideais todo mês — sem perder seus princípios pra isso.

LINHA 3 · COMO Vem das Etapas 6 e 3

Em [TEMPO/FORMATO], [O QUE ELA FAZ OU CONSTRÓI] — para [TRANSFORMAÇÃO VISÍVEL], sem precisar [OBJEÇÃO].

Exemplo (Desafio ANIMA_L): Em 7 dias, construa sua Oferta Ressonante — para tornar a sua profundidade vendável, sem precisar convencer ninguém.

A TROCA Vem da Etapa 7. O preço não entra na Head: fica logo abaixo dela.

O investimento é R$ _____. Eu consigo pedir esse valor com integridade porque _____.

As Etapas 1 e 2, a sua matéria-prima e a sua Visão, não aparecem como frase. Elas são a raiz que sustenta esta Head.

CHECK-UP DE RESSONÂNCIA

Leia a sua Head em voz alta. Depois, marque:

- [ ] **1.** Eu consigo visualizar o Depois com nitidez, e ele me emociona.
- [ ] **2.** Eu compraria esta Oferta? Eu também olharia pra ela e pensaria: "eu quero viver isso"?
- [ ] **3.** A pessoa certa vai se reconhecer aqui, e dizer "ela está falando comigo"?
- [ ] **4.** Eu me coloco atrás dela e digo: "Sim. É isto que eu proponho. E você vai ter resultado se entrar."

Se algum ponto ainda estiver fraco, anote e traga para a Imersão. Não refine mais. Não recomece.

ANTES DA IMERSÃO

Não refine mais. Não recomece. Não jogue fora o que construiu porque alguma frase ainda está provisória. Chegue ao Dia 7 com esta Oferta como está. **Ela é suficiente!** A Imersão existe para você se apropriar dela, pelos 16 Códigos da Oferta Ressonante. **É assim que você fica pronta pra vender!**

A Oferta existe. Agora você vai aprender a vendê-la.