MATERIAL BÔNUS

Roteiro Universal de Pesquisa com Clientes

Para criar um produto novo ou refinar um produto que já existe.

CONCEITO

Por que pesquisar

Tudo o que você escreveu neste caderno é **hipótese** até ser confirmado por gente de verdade.

Cinco a oito conversas já mostram padrões: as mesmas palavras, as mesmas dores, as mesmas gambiarras. Essas palavras viram o seu produto, a sua página e o seu conteúdo.

CONCEITO

Com quem conversar

- **Clientes atuais** — Para refinar a Jornada e o Esforço.
- **Ex-clientes** — Para entender o resultado e o que faltou.
- **Quem quase comprou** — Para entender as objeções.
- **Cliente de alma em potencial** — Nunca comprou. Para validar dor, desejo e problema de um produto novo.

CONCEITO

Como convidar

Mensagem pronta para WhatsApp ou direct. Troque o que está entre colchetes.

Oi, [nome]! Tudo bem? Estou desenhando [um novo trabalho / uma nova versão do meu trabalho] e queria muito ouvir você. São 30 minutinhos de conversa, sem venda nenhuma — só quero entender melhor a sua experiência com [tema]. Topa? Se sim, me diz um dia e horário bom para você

CONCEITO

Regras da escuta

1. **Pergunte sobre o passado real**, não sobre o futuro hipotético. "Me conta da última vez que..." vale mais que "Você compraria...?".
2. **Anote as palavras exatas.** Não traduza para a sua linguagem.
3. **Não apresente o produto** durante a conversa. Se ela perguntar, diga que conta no final.
4. **Fale pouco.** Depois de cada resposta: "Me conta mais?" ou "E como foi isso para você?".
5. **Perceba o corpo e a emoção**, não só a resposta: onde a voz muda, onde ela ri, onde ela silencia.
6. **Grave** (com permissão) ou anote logo depois.

O roteiro · 30 a 40 min

Cada bloco alimenta um item do seu Template Final.

1. Contexto e momento de vida → Cliente Ideal

- Me conta um pouco de você: o que você faz, como é a sua rotina?
- O que está ocupando mais a sua cabeça neste momento da vida?

2. Dor e problema vivido → Dores e Problemas

- Me conta da última vez que [tema] te incomodou de verdade. O que aconteceu?
- Como isso aparece no seu dia a dia?
- O que isso já te custou (tempo, dinheiro, relações, saúde)?

3. O que já tentou → Erros e Gambiarras

- O que você já tentou para resolver isso?
- O que funcionou um pouco? O que não funcionou? Por que você acha?
- Quanto você já investiu tentando resolver?

4. Desejo e cena de sucesso → Desejos e Resultados

- Se isso estivesse resolvido daqui a 6 meses, como seria um dia comum seu?
- Como você saberia que resolveu? O que mudaria?

5. Decisão, dúvidas e medos → Dúvidas e Objeções

- Quando você pensa em buscar ajuda para isso, o que te faz hesitar?
- O que precisaria ser verdade para você investir em uma solução?
- Na última vez que você comprou algo assim, o que fez você decidir?

6. Só para quem já é ou foi cliente → Jornada, Esforço, Destraves e O que Monitorar

- Qual foi o momento mais importante para você no processo?
- Onde você travou ou quase desistiu? O que te ajudou a continuar?
- O que pareceu difícil ou trabalhoso demais?
- O que você contaria para uma amiga sobre essa experiência?

7. Fechamento → Histórias reais e indicações

- O que eu não perguntei e deveria ter perguntado?
- Posso usar a sua fala (sem seu nome, se preferir) como depoimento?
- Você conhece alguém que vive algo parecido e toparia conversar comigo?

Folha de Colheita

MÃO NA MASSA · DEPOIS DE CADA CONVERSA

Preencha um bloco por cliente. Ao final, marque com ★ as frases que se repetem em 3 ou mais clientes: elas vão direto para o Template Final.

CONVERSA 1

Cliente / tipo _____

Dor (palavras dela) _____

_____

Desejo _____

_____

Já tentou _____

_____

Objeção _____

_____

Frase de ouro _____

_____

CONVERSA 2

Cliente / tipo _____

Dor (palavras dela) _____

_____

Desejo _____

_____

Já tentou _____

_____

Objeção _____

_____

Frase de ouro _____

_____

CONVERSA 3

Cliente / tipo

Dor (palavras dela)

Desejo

Já tentou

Objeção

Frase de ouro

CONVERSA 4

Cliente / tipo

Dor (palavras dela)

Desejo

Já tentou

Objeção

Frase de ouro

CONVERSA 5

Cliente / tipo

Dor (palavras dela)

Desejo

Já tentou

Objeção

Frase de ouro

CONVERSA 6

Cliente / tipo

Dor (palavras dela)

Desejo

Já tentou

Objeção

Frase de ouro

CONVERSA 7

Cliente / tipo

Dor (palavras dela)

Desejo

Já tentou

Objeção

Frase de ouro

CONVERSA 8

Cliente / tipo

Dor (palavras dela)

Desejo

Já tentou

Objeção

Frase de ouro

ATALHO COM IA

Encontrar os padrões das conversas

No caderno online, o botão junta o prompt + tudo o que você anotou na Folha de Colheita. Se preferir, cole por cima as suas anotações completas ou as transcrições.
A IA foi instruída a usar sempre as palavras exatas das clientes e a não inventar nada.

PROMPT PARA A SUA IA

Abaixo estão as anotações de conversas que fiz com clientes [atuais / potenciais] sobre [tema].

Encontre os padrões, SEMPRE usando as palavras exatas das clientes (entre aspas), em:
1. Dores (e qual aparece mais)
2. Desejos (e qual aparece mais)
3. Problemas concretos
4. Erros e gambiarras que elas repetem
5. Dúvidas e objeções
6. Frases de ouro (que eu poderia usar numa página de vendas)

Depois, me diga: o que surpreendeu, o que contradiz o que eu achava, e que pergunta eu deveria fazer nas próximas conversas.

Não invente nada que não esteja nas anotações.

=== ANOTAÇÕES ===

[cole aqui as suas anotações]