escola de MULHERES CRIADORAS

JEP · JORNADA DE EMPREENDEDORISMO ENERGÉTICO

Imersão de Produto

Template Final + Síntese do Produto

O melhor produto é aquele que a sua cliente de alma mais quer. Não é aquele que você acha que ela vai precisar.

EU CRIO A PARTIR DE QUEM EU SIRVO.

Template Final · Meu Produto de Alma

CONCEITO

Agora você destila. Para cada item, escreva **as 4 principais coisas**, em poucas palavras.

O Template Final é o seu produto inteiro em uma página — para consultar sempre que for criar conteúdo, vender ou ajustar o produto.

> **Em cada caixa, abra "Ver o que eu escrevi no caderno" para relembrar as suas respostas sem precisar rolar a página.**

MÃO NA MASSA · 20 MIN AO VIVO

PRODUTO

Produto

Nome · formato · duração · preço

PARTE 1 · PARA QUEM É

1. Dores

As 4 principais + a Dor principal

2. Desejos

Os 4 principais + o Desejo principal

3. Problemas

Os 4 principais + o Problema principal

4. Erros e Gambiarras

Os 4 principais

5. Cliente Ideal / Síntese Sensível

Quem é · idade · características · hábitos · o que já tentou · quanto ganha

6. Dúvidas e Objeções

As 4 principais

7. Mecanismo do Problema

1 parágrafo

PARTE 2 · O PRODUTO

8. Lista SDP

4 linhas principais: Solução > Dor > Problema

9. Resultados

Os 4 principais (marque quais são reais)

10. Entregáveis

Os 4 principais

11. Jornada da Cliente

Sessão a sessão, em uma linha cada

12. Indicadores de Sucesso

Os 4 principais

13. Esforço Percebido

4 ajustes para deixar mais leve

14. Materiais de Apoio / Destraves

Os 4 principais

15. O que Monitorar
4 sinais

16. Linha de Corte
4 critérios

17. Mecanismo da Solução
1 parágrafo

18. Mecanismo Único
2 parágrafos: o problema + a solução

FECHAMENTO

Síntese do Produto

CONCEITO

A Síntese do Produto responde: **este produto está pronto para existir no mundo?**

Você tem dois caminhos:

1. **À mão:** complete os 7 campos abaixo.
2. **Com a sua IA preferida** (ChatGPT, Claude, Gemini...): copie o prompt, que já vai com o seu Template dentro, cole na IA e depois traga a resposta para cá, revisando com o seu olhar.

ATALHO COM IA

Prompt pronto com as suas respostas

No caderno online, o botão junta o prompt + tudo o que você escreveu no Template. Se alguma caixa do Template estiver vazia, ele usa o que você respondeu ao longo do caderno. A IA organiza — quem sabe é você. Ela foi instruída a não inventar histórias nem resultados: se faltar algo, ela pergunta.

PROMPT PARA A SUA IA

Você é uma estrategista de produto que trabalha com mulheres empreendedoras de negócios de alma — terapeutas, mentoras e criadoras. Seu jeito é claro, sensível e prático. Você nunca inventa dados, resultados ou histórias.

Abaixo está o Template Final do meu produto, preenchido por mim na Imersão de Produto da JEP (Escola de Mulheres Criadoras).

A partir APENAS do que eu escrevi, monte a SÍNTESE DO PRODUTO com estes 7 blocos:

1. Declaração do Problema — 2 a 3 frases, na linguagem da minha cliente.
2. Importância de Resolver o Problema Agora — o que acontece se ela adiar mais 6 meses.
3. Oportunidade para a Cliente — o que ela ganha (concreto e emocional).
4. Indicadores de Risco e Potencial de Cancelamento — onde ela pode desengajar e o que eu faço para prevenir.
5. Objeções e Histórias Reais que as refutam — para cada objeção, indique qual história minha ou de cliente refuta. Se eu não tiver escrito nenhuma história, NÃO invente: me faça uma pergunta para eu lembrar de uma.
6. Definição de "Feito" — o produto está completo quando...
7. Métricas de Sucesso e Resultados-Chave — 3 a 5 métricas observáveis.

Depois da síntese:
- Aponte as 3 maiores incoerências ou lacunas que você vê no meu Template (ex.: solução sem dor, entregável que não serve ao resultado, linha de corte vaga).
- Faça até 5 perguntas para eu aprofundar o que ficou fraco.

Escreva em português do Brasil, em tom acolhedor e direto. Trate a minha cliente como "a sua cliente".

=== MEU TEMPLATE FINAL ===

[cole aqui o seu Template Final]

MÃO NA MASSA · TAREFA

Complete a sua Síntese do Produto

Declaração do Problema

Importância de Resolver o Problema Agora

Oportunidade para a Cliente (o que ela ganha)

Indicadores de Risco (não engajamento) e Potencial de Cancelamento

Objeções e Histórias Reais (suas ou de clientes) que as refutam

Definição de "Feito" (o produto está completo quando...)

Métricas de Sucesso e Resultados-Chave