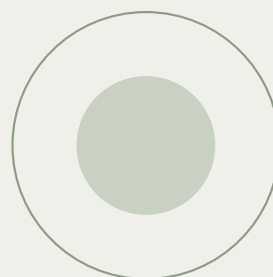


Mapa de clareza da marca

Um roteiro para alinhar promessa, público, diferença e a próxima decisão importante.



Um roteiro Trevvo para alinhar o que a marca promete, para quem trabalha e qual é a próxima decisão importante.

Como usar

Reserve 45 minutos. Convide no máximo cinco pessoas que conheçam o negócio por ângulos diferentes. Uma pessoa registra; as outras respondem sem preparar apresentações.

1. A mudança

- Qual situação existe antes de alguém encontrar a marca?
- O que fica diferente depois de uma boa experiência conosco?
- Que resultado nunca deveríamos prometer?

Complete: Ajudamos [público] a sair de [situação] e chegar a [mudança].

2. O público

- Quem percebe esse problema com mais urgência?
- O que essa pessoa já tentou?
- Que receio precisa ser reduzido antes da decisão?
- Que linguagem ela usa para descrever o problema?

3. A diferença

- O que fazemos de uma maneira reconhecível?

- Que escolha fazemos mesmo quando ninguém está olhando?
- Que prova concreta sustenta essa diferença?

4. A prioridade

Escolha apenas uma resposta para os próximos 90 dias:

- Ser mais compreendido.
- Ser mais encontrado.
- Converter mais interesse em conversa.
- Entregar uma experiência mais consistente.
- Aprender com um novo público ou oferta.

Saída da conversa

Registre uma promessa em uma frase, três provas, um público principal, uma prioridade e uma coisa que não entra agora. Revise o mapa em 90 dias.