

# Briefing do Produto

Nessa etapa vamos trabalhar o seu produto. Tão importante quanto saber o que seu produto é, é importante saber o que ele não é.

Muitas vezes começamos a criar um produto sem saber realmente que dor ou desejo ele vai resolver, fazendo com que tenhamos problemas de reembolso e conversão.

## 1. O SEU PRODUTO

1.1. NOME DO PRODUTO: \_\_\_\_\_

1.2. O QUE ELE É

1.2.1. EXPLIQUE EM 15 SEGUNDOS

---

---

---

---

---

---

---

---

1.2.2. EXPLIQUE EM 60 SEGUNDOS

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**1.3. O QUE ELE NÃO É?**

---

---

---

---

---

---

---

**1.4. QUE TIPO ELE É?** \_\_\_\_\_  
(Infoproduto, Físico, Evento (eTicket), Serviço (job))

**1.5. QUAL A PROMESSA ?**

---

---

---

---

**1.6. POR QUE É A MELHOR OPÇÃO DO LEAD?**

---

---

---

---

**1.7. ELE É RECORRÊNCIA OU PAGAMENTO ÚNICO?**

Recorrência (pagamentos mensais)

Pagamento Único

**1.8. QUAL É O PREÇO?**

\_\_\_\_\_ x de R\$ \_\_\_\_\_ ou R\$ \_\_\_\_\_ à vista.

R\$ \_\_\_\_\_ por cada \_\_\_\_\_ ( ano, mês, dia )



**1.9. QUAIS PRODUTOS PODEM VIR ANTES E/OU APÓS ELE?**

---

---

---

**1.10. BENEFÍCIOS (HISTORIA / COMPARAÇÃO)**

CARACTERÍSTICAS	BENEFÍCIO	BENEFÍCIO PROFUNDO

--	--	--

**1.11. BÔNUS**

**1.11.1. Bônus Acelerador**

---

---

---

**1.11.2. Bônus Que vale mais que o Produto**

---

---

---

**1.11.3. Bônus Economia**

---

---

---

**1.11.4. Bônus Problema Futuro**

---

---

---

**1.11.5. Bônus Escassez**

---

---

---

**1.11.6. Bônus Segurança**

---

---

---

**1.11.7. Bônus Over Delivery**

---

---

---

**1.12. QUAL/QUAIS AS DORES OU DESEJOS QUE ELE RESOLVE?**

---

---

---

**1.12.1. COMO ELE RESOLVE O PROBLEMA DO AVATAR?**

---

---

---

**1.12.2. EM QUANTO TEMPO ELE RESOLVE O PROBLEMA?**

---

---

**1.12.3. QUAL A DEDICAÇÃO DO CLIENTE PARA ALCANÇAR OS RESULTADOS?**

---

---

**1.13. QUAL O MÉTODO SECRETO DO SEU PRODUTO?**

---

---

**1.14. QUAL/QUAIS AS DORES E/OU DESEJOS QUE NÃO RESOLVE?**

---

---

---

**2. OS SEUS CONCORRENTES**

CONCORRENTE	NO QUE SÃO MELHORES DO QUE EU?	NO QUE SOU MELHOR QUE ELES?	PROMESSAS	PRESENÇA


### **3. PRODUTO x CLIENTE**

#### **3.1. QUEM SÃO SEUS ATUAIS CLIENTES?**

---

---

---

---

#### **3.2. O QUE SEUS CLIENTES ACHAM DO SEU PRODUTO HOJE?**

---

---

---

---

#### **3.3. POR QUE ELES RECOMENDARIAM?**

---

---

---

---

**3.4. POR QUE ELES NÃO RECOMENDARIAM?**

---

---

---

---

**OBSERVAÇÕES** - Deixe aqui alguns comentários sobre o trabalho realizado.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Sumário

<b>Briefing do Produto</b>	<b>1</b>
O SEU PRODUTO	1
BENEFÍCIOS	3
BÔNUS	4
OS SEUS CONCORRENTES	6
PRODUTO x CLIENTE	7
OBSERVAÇÕES	8
<b>Sumário</b>	<b>8</b>



Créditos no rodapé <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Obrigado por utilizar esse documento. Para mais informações acesse: <http://guilhermepanayotou.com>

Mídias Sociais:

<https://facebook.com/GuilhermeMPanayotou>

<https://instagram.com/guilhermepanayotou>

<https://www.youtube.com/c/GuilhermeMPanayotou>

<https://twitter.com/Guilhermepana>