

# Passo a Passo para Criar o Seu DOCUMENTO MESTRE

## 1. Introdução

### **Prompt:**

Gerar uma introdução para um documento mestre de um programa de mentoria que ensina [público-alvo] a [problema ou necessidade] usando [benefício ou solução]. O objetivo é [resultado esperado].

## 2. Quem Sou Eu?

### **Prompt:**

Criar uma biografia profissional para um especialista em [área de atuação], incluindo experiência de \_\_\_\_ anos e resultados significativos como [resultado relevante].

## 3. O Que Eu Faço

### **Prompt:**

Descrever como um especialista em [área de atuação] ajuda [público-alvo] com [problema ou necessidade] a [benefício ou solução], alcançando resultados tangíveis em até \_\_\_\_ meses.

## 4. Para Quem Eu Faço

### **Prompt:**

Elaborar um parágrafo definindo um nicho de mercado para uma mentoria destinada a [público-alvo], explicando por que esse sub-nicho é ideal devido a [justificação].

## 5. Persona

### **Prompt:**

Desenvolver uma descrição detalhada de uma persona típica para um programa de mentoria focado em [benefício ou solução], chamada [nome da persona], um(a) [descrição da persona], destacando suas lutas para [problema ou necessidade].

## 6. Análise de Dores

### **Prompt:**

Listar as principais dores de um(a) [descrição da persona] com [problema ou necessidade].

## 7. Análise de Desejos

### **Prompt:**

Identificar os principais desejos de um(a) [descrição da persona] com [problema ou necessidade].

## 8. Análise de Armadilhas

**Prompt:**

Explicar erros comuns que [público-alvo] comete ao [problema ou necessidade] sem [benefício ou solução], levando a [consequências negativas].

## 9. Soluções e Benefícios

**Prompt:**

Descrever como técnicas específicas de [área de atuação] podem resolver os problemas identificados na análise de dores e desejos da persona, incluindo [benefício ou solução].

## 10. Jornada de Compra

**Prompt:**

Esboçar a jornada de compra para um cliente típico desde [primeiro passo] até [último passo] no programa.

## 11. Comunicação Estratégica

**Prompt:**

Formular estratégias de comunicação para evitar mal-entendidos e maximizar a clareza, usando linguagem direta e focando nos benefícios tangíveis para o cliente.

## 12. Mapa de Empatia e Análise de Sentimento

**Prompt:**

Criar um mapa de empatia completo para [nome da persona], incluindo os seus pensamentos, sentimentos, ambiente visual, influências auditivas e ações relacionadas à [problema ou necessidade].

## 13. FAQ e Perguntas Estratégicas SPIN

**Prompt:**

Gerar um FAQ com respostas estratégicas para quebrar objeções comuns de leads potenciais, especialmente focando em [benefício ou solução].

## 14. Scripts de Vendas

**Prompt:**

Criar um script de vendas detalhado para uma sessão introdutória.

## 15. Seu Método

**Prompt:**

Criar um método em 5 etapas para uma mentoria que ensina [público-alvo] a [benefício ou solução]. Para cada etapa, incluir um título, uma breve descrição do que é feito e o resultado esperado, garantindo que todas as etapas estejam alinhadas com o objetivo de [result