

# Biblioteca de Prompts CMO Partner – Etapa: Proposta de Valor

## Objetivo

Refinar e potencializar a proposta de valor construída manualmente durante o evento, sem anulá-la. Estes prompts ajudam a ampliar nuances, reforçar diferenciais e tornar a comunicação mais clara e convincente.

---

### 1) Refinar sem reescrever (modo conservador)

**Objetivo:** manter a essência e melhorar clareza, foco e diferenciação.

"Você é um consultor sênior de posicionamento. **Não reescreva do zero.** Refine a proposta de valor abaixo mantendo 90% do conteúdo e tom.

**Proposta atual (cole aqui exatamente):**

[COLE AQUI]

**Dados pessoais do fundador(a)** (atributos, valores, crenças, características, expertises):

[COLE AQUI]

**Dados do negócio** (ambições, diferenciais, recursos técnicos, provas): [COLE AQUI]

**Público e problema:** [COLE AQUI]

**Resultados desejados:** [COLE AQUI]

Entregue em 4 blocos:

- 1) **Ajustes sutis** (bullets de microedições; cite exemplos).
  - 2) **Versão refinada** (máx. 5 linhas).
  - 3) **Tríade de diferenciação** (3 pontos não óbvios que nos destacam).
  - 4) **Checklist de coerência** (5 itens para eu validar com a equipe)."
- 

### 2) Lapidar com “camadas” (profundidade e nuance)

**Objetivo:** adicionar subtextos e ângulos sem mudar a mensagem central.

"Atue como estrategista de marca. **Sem refazer do zero**, adicione ‘camadas’ à proposta de valor para deixá-la mais rica.

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

**Fundador(a) — atributos e valores:** [COLE AQUI]

**Negócio — diferenciais e recursos:** [COLE AQUI]

Entregue:

- **Camada 1 (Clareza):** reescreva a proposta em linguagem simples (até 300 caracteres).
- **Camada 2 (Valor percebido):** ligue 3 dores do cliente a 3 alívios gerados.
- **Camada 3 (Prova):** transforme promessas em evidências (processos, números, cases, selos).
- **Camada 4 (Risco invertido):** crie 2 ideias de garantia/segurança compatíveis com nosso modelo.
- **Camada 5 (Assinatura pessoal):** 1 frase que traga a ‘digital’ do(a) fundador(a) sem soar egóica."

---

### 3) Scorecard de diferenciação (teste rápido)

**Objetivo:** validar força competitiva.

"Aplique um **scorecard de diferenciação** (0-5) à proposta de valor abaixo, explicando cada nota:

**Proposta:** [COLE AQUI]

Crítérios: Clareza, Relevância para o cliente, Especificidade, Provas/Evidências, Singularidade, Memória (quão memorável), 'Founder-fit' (coerência com atributos do fundador), Viabilidade operacional.

Entregue:

- Tabela com notas e justificativas.
- **3 microajustes** com alto impacto e baixa fricção.
- **1 risco de commoditização** e como evitá-lo."

---

### 4) Jobs-to-Be-Done (ajuste por função/ganho)

**Objetivo:** conectar proposta ao "trabalho" que o cliente quer resolver.

"Use o framework **Jobs-to-Be-Done** para refinar a proposta **sem reescrever do zero**.

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

**Cliente-alvo:** [COLE AQUI]

Entregue:

- **Job principal** (1 frase) e **jobs secundários** (até 3).
- **Ganhos desejados** vs. **dores atuais** (tabela curta).
- **Como nossa proposta resolve** cada item (bullets objetivos).
- **1 frase final** integrando a proposta aos jobs (até 200 caracteres)."

---

### 5) Proposta → Pitch de 30s e 90s (sem perder a essência)

**Objetivo:** duas versões prontas para uso.

"Converta a proposta **sem perder o tom original** em dois pitches:

**Proposta base:** [COLE AQUI]

**Contexto / quem fala:** [COLE AQUI]

Entregue:

- **Pitch de 30s** (voz natural, zero jargão).
- **Pitch de 90s** (inclua 1 prova e 1 chamada para próximos passos).
- **3 opções de frase de abertura** com alto poder de atenção."

---

### 6) Persona × Valor (matriz rápida)

**Objetivo:** testar aderência por segmento sem descaracterizar.

"Sem alterar a essência, crie uma **matriz Persona × Valor** para até 3 personas.

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

**Personas (resumo):** [COLE AQUI]

Entregue uma tabela com colunas: Persona | Dor principal | Resultado desejado | Trecho da proposta que mais conecta | Ajuste de linguagem sugerido (1 frase)."

---

## 7) Evidências e prova social (ancoragem)

**Objetivo:** transformar promessa em credibilidade prática.

"Transforme a proposta abaixo em **blocos de evidência, sem mudar a essência.**

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

**Recursos/provas disponíveis:** [certificações, cases, números, depoimentos, processos, selos]

Entregue:

- **Promessa → Evidência correspondente** (lista pareada).
  - **1 mini-case** (100–150 palavras) alinhado à proposta.
  - **Indicadores a coletar** para fortalecer a prova nos próximos 60 dias."
- 

## 8) Anti-commodity check (afiar o diferencial)

**Objetivo:** detectar frases genéricas e substituí-las por benefícios específicos.

"Atue como 'anti-commodity editor'. **Sem reescrever do zero**, aponte trechos genéricos na proposta e sugira alternativas específicas.

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

Entregue:

- **Lista de termos genéricos detectados** (ex.: 'qualidade', 'excelência', 'inovador').
  - **Substituições específicas** (o que, como, para quem, em quanto tempo, com qual evidência).
  - **Versão pós-ajustes** (máx. 5 linhas), preservando o tom original."
- 

## 9) Formato "site-pronto" (headline, sub, bullets)

**Objetivo:** colocar em formato de landing sem perder a essência.

"Converta a proposta de valor abaixo em **blocos prontos para landing page, sem alterar a essência.**

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

Entregue:

- **Headline** (até 9 palavras, focada no ganho).
  - **Subheadline** (1 frase com 'como' e 'para quem').
  - **3 bullets de benefícios** (com resultado tangível).
  - **1 bullet de prova** (número, selo, case ou processo).
  - **Call to action** (verbo de ação + próximo passo realista)."
-

## 10) Coerência com o/a fundador(a) (assinatura autêntica)

**Objetivo:** alinhar a proposta aos atributos e crenças pessoais.

"Valide a **coerência fundador(a) ↔ proposta**. Sem reescrever do zero, ajuste tom e exemplos para refletir a personalidade e os valores do(a) líder.

**Proposta atual:** [COLE AQUI]

**Atributos e crenças do(a) fundador(a):** [COLE AQUI]

Entregue:

- **Mapeamento de coerência** (onde bate e onde destoa).
- **2 ajustes de tom** (palavras, metáforas, postura).
- **1 'frase-assinatura'** que só faria sentido dita por essa liderança."

---

## Modo de Uso no Evento

1. Cole a versão da proposta feita manualmente.
2. Rode o **Prompt 1** para refino inicial.
3. Escolha **2 prompts complementares** (ex.: 4 + 7 ou 8 + 9).
4. Finalize com o **Prompt 5** (pitch 30s/90s) para validação coletiva.