



DESAFIO
5 DIAS
5 PROMPTS

@IAFORGOOD



Olá!

Aqui você vai encontrar uma amostra de 5 prompts incríveis, que fazem parte da minha **Biblioteca de Prompts Mágicos!**

E eu posso te garantir que você vai se espantar com os resultados que esses prompts vão trazer para o seu negócio!

IMPORTANTE!

Para facilitar, eu sugiro que você já escreva (ou melhor digite) e tenha sempre à mão, as seguintes informações:

- Descrição detalhada do seu público-alvo
- Descrição detalhada do seu negócio
- Descrição resumida do seu negócio
- Quais os seus produtos e/ou serviços

Você vai usar essas informações para editar seus prompts.

As partes editáveis estão em negrito, entre parênteses, preste atenção para editar todas e garantir que o resultado vai ser personalizado para o seu negócio!

E vamos começar!



DIA 1

Prompt 1 - Estratégia

COMO CRIAR UM DIFERENCIAL COMPETITIVO PARA MEU NEGÓCIO?

💡 Contexto:

Tenho um negócio no nicho de **(descreva seu nicho e o que você vende)** e quero me destacar da concorrência, mas sinto dificuldade em encontrar um diferencial competitivo forte e único. Meu público-alvo são **(descreva seu público-alvo e suas principais dores e desejos)**. Quero um diferencial que seja realmente atrativo e relevante para meus clientes, e que faça com que escolham minha marca em vez da concorrência.

🎯 Objetivo:

Descobrir qual diferencial competitivo faz mais sentido para meu negócio e como comunicá-lo de forma clara para atrair mais clientes.

📌 Instruções para a resposta:

- Analise meu nicho de mercado e minha oferta e identifique oportunidades para diferenciação.
- Liste possíveis diferenciais competitivos que fazem sentido para meu público-alvo.
- Explique como escolher o diferencial certo e testá-lo na prática.
- Dê sugestões de como comunicar esse diferencial no marketing e nas vendas.

💬 Formato da resposta esperado:

1. Oportunidades de diferenciação no meu nicho.
2. Sugestões de diferenciais competitivos específicos para meu negócio.
3. Critérios para escolher o diferencial mais forte e validá-lo.
4. Estratégias para destacar esse diferencial e atrair mais clientes.



DIA 2

Prompt 2 - Público-alvo

QUEM É MEU PÚBLICO-ALVO IDEAL?

💡 Contexto:

Meu negócio é focado em **(descreva brevemente seu negócio e o que você vende)**. Atualmente, atendo **(descrição do público que você já atrai hoje, se souber)**, mas quero entender quem realmente seria o meu público-alvo ideal – ou seja, as pessoas que mais se beneficiariam dos meus produtos/serviços e teriam mais chances de comprar. Agora, quero que você analise e defina quem é o meu público-alvo ideal, considerando fatores como perfil demográfico, desafios, desejos, objeções e comportamento de compra.

🎯 Objetivo:

Ter uma visão clara de quem são as pessoas mais propensas a comprar de mim, para que eu possa direcionar melhor minha comunicação, produtos e estratégias de venda.

📌 Instruções para a resposta:

- Qual seria a faixa etária e o perfil demográfico ideal do meu cliente? (idade, localização, renda, etc.)
- Quais características pessoais e profissionais ele teria? (exemplo: trabalha sozinha, é mãe, tem um pequeno negócio, já empreende ou quer começar?)
- Quais desafios e dores ele enfrenta que meu produto pode resolver?
- O que ele mais deseja alcançar e como meu produto pode ajudá-lo?
- Quais objeções ele poderia ter e como posso superá-las?
- Onde esse público está e como ele consome conteúdo? (redes sociais, eventos, blogs, cursos, etc.)
- Que tipo de comunicação e abordagem fariam essa pessoa confiar em mim e comprar?

💬 Formato da resposta esperado:

1. Perfil demográfico e profissional do público-alvo ideal.
2. Principais dores e desafios que ele enfrenta.
3. Principais desejos e objetivos.
4. Objeções que podem impedir a compra e como superá-las.
5. Melhores canais e formas de comunicação para alcançá-lo.



DIA 3

Prompt 3 - Marketing

COMO DESCOBRIR TENDÊNCIAS DO SEU NICHU

💡 Contexto:

Descreva seu nicho de atuação com o máximo de clareza. Exemplo:
Atuo no nicho de **[ex: desenvolvimento pessoal para mulheres empreendedoras]**, oferecendo **[ex: mentorias, cursos online e conteúdo gratuito]** voltado para **[ex: autoconfiança, liderança feminina e produtividade]**. Meu público é formado por **[ex: mulheres entre 25 e 40 anos, que estão iniciando ou crescendo seus negócios digitais, são muito ativas no Instagram e consomem conteúdo de influenciadoras da área]**. Quero entender quais temas, formatos, comportamentos e movimentos estão em alta nesse nicho.

🎯 Objetivo:

- Identificar as principais tendências atuais e emergentes no meu nicho, tanto em termos de conteúdo quanto de comportamento do público e estratégias de marketing digital, para me posicionar de forma mais atual, criativa e relevante nas redes sociais e nos meus produtos/serviços.

💬 Formato da resposta esperado:

- Lista com as 5 a 10 principais tendências do meu nicho atualmente (temas, formatos, linguagens, comportamentos).
- Explicação de por que cada tendência está ganhando força e como ela se conecta com as necessidades e desejos do público.
- Sugestões práticas de como aplicar cada tendência no meu conteúdo, serviço ou estratégia de marketing.
- Exemplos reais (ou simulados) de conteúdos, produtos ou influenciadores que estão explorando bem essas tendências.
- Sinais que indicam mudanças futuras no comportamento do público e no mercado.
- Ferramentas ou métodos que posso usar regularmente para acompanhar as próximas tendências do meu nicho.



DIA 4

Prompt 4 - Produtos ou Serviços

QUAIS OS OBSTÁCULOS QUE IMPEDEM MEU CLIENTE DE COMPRAR?

💡 Contexto:

(Descrever DETALHADAMENTE seu público-alvo, te dou um exemplo) Você é uma mulher brasileira, micro ou pequena empreendedora, que está tentando crescer no seu negócio, mas enfrenta desafios como falta de tempo, pouco dinheiro para investir e insegurança com tecnologia. Você quer soluções simples, acessíveis e práticas, mas sempre avalia muito bem antes de gastar qualquer valor. Além disso, sente receio de comprar algo que não consiga aplicar na prática ou que seja muito complicado.

Agora, quero que identifique e analise as principais barreiras que fariam você desistir de comprar meu produto.

🎯 Objetivo:

Descobrir quais são os principais obstáculos e objeções do meu público-alvo na hora de tomar a decisão de compra, para que eu possa ajustar minha oferta e torná-la mais atraente.

📌 Instruções para a resposta:

- Entre na mente do cliente: Imagine que você está interessada no produto, mas algo está impedindo sua compra.
- Liste todas as objeções possíveis: Medo de não conseguir usar? Dúvida sobre o valor? Insegurança sobre os resultados? Alguma dificuldade financeira?
- Classifique as objeções: O que é mais crítico? O que poderia ser resolvido com mais informação, garantia ou outro incentivo?
- Sugira soluções para superar as barreiras: O que poderia convencer você a seguir em frente com a compra?

📝 Informações sobre o produto:

Nome do produto: **(Colocar produto ou serviço)**

Descrição breve: **(Descrever seu produto ou serviço)**

Preço: **(Colocar o preço do produto ou serviço)**

💬 Formato da resposta esperado:

1. Quais são as objeções mais comuns do cliente?
2. O que faz com que essas objeções surjam?
3. Quais dessas barreiras são mais difíceis de superar?
4. O que poderia convencer o cliente a comprar, mesmo com essas objeções?



DIA 5

Prompt 5 - Vendas

COMO MONTAR UM FUNIL DE VENDAS EFICIENTE PARA MEU PÚBLICO-ALVO?

💡 Contexto:

Tenho um negócio de **(descreva seu nicho)** e quero estruturar um funil de vendas eficaz para converter mais clientes. Meu público-alvo são **(descreva seu público)** e quero que eles passem do primeiro contato até a compra de forma fluida e natural.

🎯 Objetivo:

Criar um funil de vendas estruturado, que guie meu público da descoberta até a compra.

📌 Instruções para a resposta:

- Quais são as etapas essenciais de um funil de vendas eficiente?
- Que tipo de conteúdo devo oferecer em cada fase?
- Como conduzir o cliente até a decisão de compra sem perder engajamento?
- Quais ferramentas podem ajudar na automação do funil?

💬 Formato da resposta esperado:

1. Estrutura detalhada de um funil de vendas eficaz.
2. Sugestão de conteúdos para cada etapa do funil.
3. Dicas para evitar quedas na jornada do cliente.
4. Ferramentas úteis para automatizar e otimizar o funil.



Se esses 5 prompts já fizeram a diferença para o seu negócio, eu te convido a conhecer a minha BIBLIOTECA DE PROMPTS MÁGICOS, que tem mais 50 comandos, tão incríveis como esse, para te ajudar a crescer e acelerar o seu negócio!

[Clique aqui](#) para saber mais

Ou acesse <https://iaforgood.net/biblioteca-de-prompts>

Ou use o QR Code abaixo (que foi criado no Hello QArt :))



@IAFORGOOD

