R I S H 2

Palestra 2 · O Estrategista Digital

Se ninguém se reconhece, ninguém escolhe.



Rodolfo Matias · autor da Série Método RISH²

— E você, faz o quê?

— Ah… que legal.

“

"Faço sites." "Atendo todo mundo." Frases assim não mentem — e não deixam ninguém se reconhecer.

O Estrategista Digital · Aula 0.8



Pausa o vídeo aqui. Escreve. Eu espero.

Como você se apresenta hoje?

1. A frase com que você se apresenta, exatamente como diz.
2. Leia em voz alta. Um desconhecido saberia se o problema dele cabe aí?

❶

Antes de eu dizer:

Dois profissionais igualmente bons. O cliente escolhe um. O que decidiu? Escreva numa linha.

“

Posicionamento é o lugar que você ocupa na cabeça de quem contrata.

O Estrategista Digital · Aula 0.8

A versão curta

Eu ajudo [quem] a [resultado] por meio de [como].

✕ Sem prazo

✕ Sem número

✕ Sem autoridade que você não prova

A alternativa real do seu cliente

Fazer sozinho

Montar, escrever, resolver por conta própria.

Outro tipo de serviço

Contratar algo diferente do que você oferece.

Esperar

Não fazer nada agora — a alternativa mais comum.

A frase da Júlia

Primeira versão

"Para donos de pequenos negócios que perdem contatos porque a página não explica o serviço, o estúdio da Júlia é um estúdio de páginas feitas com IA que entrega a página publicada, com contato testado."

Falha no teste do concorrente

Qualquer estúdio assinaria.

Ela troca a diferença por algo que prova: "quem constrói a página é quem cuida dela todo mês".

A frase do Sérgio, fisioterapeuta

O que ele não pode

Publicar preço, prometer melhora, usar "antes e depois". O conselho da profissão não permite.

Como ainda diferencia

"…uma clínica de fisioterapia que começa por uma avaliação individual e só combina o plano de cuidado depois dela."



Pausa o vídeo aqui. Escreve. Eu espero.

Escreva a sua frase — e teste.

1. Eu ajudo ___ a ___ por meio de ___.
2. A alternativa real do seu cliente.
3. Teste "Isso é para mim": alguém do seu cliente ideal se reconhece?
4. Teste do concorrente: qualquer um assinaria? Se sim, troque a diferença.

Sem olhar a folha

❷

Quais as três regras da frase?

❸

Qual é a alternativa real do seu cliente?

Ensaio · 90 s

Alguém do seu cliente ideal lê a sua frase. Onde ele para? O que ele pensa?

Seu compromisso para as próximas 48 horas

Quando eu falar com _____, vou ler a minha frase e perguntar se ela se reconhece.
Dia _____ Hora _____

Se ninguém se reconhece, ninguém escolhe.



O Estrategista Digital

- A sua frase é um rascunho. No livro, ela vira a declaração final na Aula 2.6, com gente real.
- 8 sprints, 64 aulas: cliente em profundidade, mercado e posicionamento, oferta, persuasão com lastro, funis e e-mail, tráfego e conteúdo por princípios.
- Ainda não tem página? Comece pelo Construtor.

R$ 72 metodorish2.com.br/estrategista
kit gratuito com a chave da compra · 7 dias para desistir (compra online)

Ainda não é a hora do livro?

Raio-X RISH²

Uma conversa com o agente, de cerca de 10 minutos, em 12 perguntas.

A conversa inicial é gratuita e mostra o seu quadrante e a frase que nomeia a sua tensão.

Onde

metodorish2.com.br/raio-x-rish-2

O relatório completo é opcional e pago à parte — a conversa, não.

Três perguntas que sempre aparecem

Vou perder clientes?

Vai afastar alguns que não se reconhecem. Quem se reconhece entende mais rápido por que falar com você — e a indicação fica mais fácil.

Não gosto de vender.

O livro ensina persuasão com lastro: só se afirma o que se prova.

Meu nicho é regulado.

O Sérgio mostra: a frase respeita o conselho e ainda diferencia.



Se ninguém se reconhece, ninguém escolhe.

Você sabe para quem. Mas o negócio funciona sem você?
Próxima palestra: O Gestor Digital.