

Explicação: Set de campanha é a estruturação de todo o projeto que será feito. Através dele se direciona a comunicação e a estratégia do produto ou do projeto, bem como se faz uma análise completa dos possíveis clientes, para que desde o início se saiba como unir os conhecimentos do especialista com as necessidades e os desejos do cliente ideal.

Copy para Mentoria de concursos

NICHO: Concursos públicos

NOME DO PRODUTO: Projeto Evolua

Instagram: @projetoevolua

DESCRIÇÃO DO PRODUTO:

Uma mentoria para concursos públicos de carreira policial, através da qual os alunos terão acesso a métodos de estudos e de concentração, bem como terão aulas sobre os assuntos que mais caem nos concursos, nas quais os professores/mentores também falarão como estudar e o que focar em cada módulo.

BIG IDEIA:

Passar no concurso de seus sonhos em curto prazo.

LINHA EDITORIAL:

Principal: Mentoria para concurso de carreira policial.

Auxiliar 01: Estudos para concurso público

Auxiliar 02: Notícia de concursos

Auxiliar 03: Carreira profissional dos mentores

RACIONAL (o que faz as pessoas te seguirem): Os mentores compartilham técnicas e dicas que os levaram a atingir os melhores resultados em concursos policiais no mais curto tempo.

PURE-WINNING (o diferencial): Mostrar que a aprovação está mais próxima do que parece.

USP (proposta única de vendas): Evolua para uma rápida aprovação por R\$ XXX, XX.

PRINCIPAIS PONTOS

- Passar rapidamente no concurso
- A mentoria é a união da alta performance com os resultados mais rápidos
- Mostrar que é possível passar rápido (exemplo de mentores)

CLIENTE IDEAL

Dores/ Dificuldades: não saber estudar corretamente, não ter constância, ansiedade e insegurança para passar em um concurso, desânimo pela aprovação (acha que está longe), não conseguiu emprego na área de formação, falta de disciplina, desconfiança, não ter passado nos últimos testes

Desejos: tem sonho de ser policial, estabilidade financeira do cargo público, tem o luxo permitido pelo seu salário, ter reputação social e familiar,

Pensamentos do cliente ideal:

- Idolatra aqueles que conseguiram passar
- Sonha em ser policial
- Quer a estabilidade financeira e salarial do cargo
- Quer ter o reconhecimento social da profissão

MEDOS E GANÂNCIAS

GANÂNCIAS (DESEJOS)	MEDOS
Finalmente aprender a estudar e revisar os assuntos	Não saber estudar corretamente
Ter a constância necessária para sua aprovação	Não ter constância
Entender o processo de aprovação e reconhecer que é capaz de passar (os aprovados não são Ets)	Desânimo pela aprovação
Aproveitar o curso superior para virar um policial renomado que ganha bem	Não conseguiu emprego na área de formação
Ter a disciplina necessária para sua aprovação	Falta de disciplina
Potencializar os estudos, para chegar finalmente à aprovação	Não ter passado nos últimos testes

Ganhar mais de 10 mil reais	Permanecer com o mesmo salário
Chegar ao cargo dos sonhos	Ficar no mesmo emprego
Ser aprovado rapidamente	Demorar para ser aprovado
Entender onde está errando e o que melhorar	Insegurança (não confia no potencial)
Criar e desenvolver sua rotina de estudos	Não ter rotina de estudos
Realizar viagens e aproveitar o salário	Não poder realizar seus sonhos (viajar, comprar...)
Ser aprovado no concurso dos sonhos	Ser reprovado

***São os principais problemas que serão resolvidos pelo produto. FOCAR NESSES.**

OUTROS EMOÇÕES PARA ABORDAR

GANÂNCIA:

- Ter um salário muito bom
- Ser reconhecido socialmente
- Conseguir a estabilidade e os privilégios da carreira pública
- Ter a autoridade e o poder de um policial
- Provar-se capaz de passar em um concurso difícil

INVEJA

- De quem já passou (cargo que exerce, disciplina de estudos, status, foco nos estudos)
- De quem tem mais dinheiro
- De quem é bem-sucedido na vida (aqueles que aproveitaram melhor as oportunidades)

ARREPENDIMENTO + amenização da dor (os benefícios que se deixou de ter por causa de um passo que não foi dado)

- De não tentado antes, porque as pessoas falaram que era muito difícil
- De não ter tentado, porque as pessoas falaram que teria que largar o trabalho

- De não ter apostado no método Evulua, porque as pessoas falaram que era mais um curso fajuto
- De não ter buscado estudar corretamente, porque os outros falavam que só passava quem era muito inteligente
- De não ter estudado, porque as pessoas falavam que eu não tinha perfil de policial.

PROBLEMAS DA PERSONA (boas fontes para produção de conteúdo)

- Não é organizada, focada e constante
- Pode ter um tempo escasso
- Não sabe estudar
- Acha que não conseguirá passar
- É indisciplinado
- É ansiosa e nervosa

REALIDADE VISTA PELA PERSONA

Pessoas que conseguiram passar no concurso dos seus sonhos em menos tempo e menos experiência, tendo em vista que são mais jovens. Além disso, pessoas que conseguem conciliar o trabalho com os estudos e aqueles não têm as mínimas condições financeiras, mas, mesmo assim, chegam lá.

DECISÃO ESPERADA DA PERSONA

Acreditar e confiar que a experiência e o método desenvolvido pelos mentores o ajudará a chegar finalmente ao seu tão sonhado cargo.

OBJEÇÕES

- Ela não acredita que pode passar rápido.
- Já comprou cursos on-line, e nenhum ensina como estudar os assuntos.
- Precisar largar o emprego?
- Ela demorará para passar?
- O método dá certo? É um curso com propostas enganosas?
- Os mentores só passaram em curto prazo, por que são muito inteligentes?
- Se o método funciona, por que estão vendendo?
- Vou conseguir passar rápido?

Fala dos inimigos a serem combatidas:

“Não é possível passar com menos de 2 anos de estudo”

“Essa carreira não é para você”

“A prova é muito difícil, você não passa”

“Você é jovem ainda, quem passa é quem tem experiência”

“Você não sabe nem estudar, vai conseguir passar na PF?”

QUEM NÃO É SEU CLIENTE

Pessoas que não querem carreira pública, aqueles que não acreditam que podem passar com 7 meses de estudo, os que duvidam do trabalho dos mentores.

NÓS X ELES - INIMIGO EM COMUM

- Cursos e métodos milagrosos
- Cursos que não ensinam a estudar
- Cursos que cobram muito caro (serve, porque este o primeiro produto do Evolua, então, não terá um preço elevado).
- As pessoas que não dão o máximo para passar
- As pessoas que se enganam pelos seus fracassos

RETIRAR A CULPA DO LEAD

Nesse ponto, colocar-se-á a culpa nos “outros” que falam que ele não é capaz, ou que só passam na carreira públicas os escolhidos e que demora muito para passar (questão de 2 anos no mínimo).

Pode até colocar a culpa na escola ou na família que não ensinou as pessoas a estudar e a revisar (não sendo tão agressivo, mas justificando essa questão), para que as pessoas entendam que ninguém nunca explicou ou cobrou isso deles.

Dá também para falar que eles não foram ensinados a fazer grandes provas, como a dos concursos públicos, em que se precisa ter uma estratégia para estudar e também para fazer a prova.

BENEFÍCIOS DO PRODUTO

União do resultado rápido com a alta performance, ensina a estudar corretamente, permite um acesso direto aos mentores, para tirar dúvidas; mostra como os mentores alcançaram os melhores resultados no curto prazo.

PROMESSA

Fazer com que o curto prazo seja o tempo de aprovação do estudante.

TRANSFORMAÇÃO (em uma frase)

H1: Passe de concurseiro para concursado em 7 meses

H2: Tenha uma preparação atestada e eficaz, para aproveitar a próxima oportunidade de concurso público

IMPACTO

. Como era a vida do cliente antes do produto e como vai ser depois.

O cliente estava desestimulado com a possibilidade de passar, porque achava que seu sonho estava distante e que não tinha capacidade de passar. Depois ele se sentirá capaz, feliz por estar honrando sua pátria em um belo serviço, estará ganhando bem, gozando da estabilidade e dos privilégios e aproveitando a nova realidade financeira dele.

. Como o produto impacta a vida do cliente?

O produto faz com que o cliente possa passar no concurso dos seus sonhos, para depois aproveitar a mudança financeira de vida, ao passo que estará no cargo e fazendo a atividade que tanto sonhou.

. Como o produto impacta as pessoas ao redor do cliente?

As pessoas passarão a respeitar mais o cliente, porque ele exercerá um cargo de autoridade, bem como um cargo que proporciona uma mudança financeira muito boa. Além disso, parte da família do cliente poderá usufruir da capacidade financeira adquirida pelo cliente, principalmente quanto mais próximo for do cliente.

CUSTO DE OPORTUNIDADE

. O que vai custar não ter o produto?

Custará passar dificuldades que podiam ser evitadas, uma vez que elas serão trabalhadas pelos mentores que sabem o que dá certo e o que dá errado na trajetória da aprovação. Custará passar muito tempo para conseguir a aprovação e continuar errando nos estudos como sempre errou. Além disso, custará não atingir a respeitabilidade e o salário almejado.

. Quais são as dores e frustrações de não ter o produto?

Insegurança, infelicidade com realidade financeira e trabalho, estresse pelo tempo que será destinado para passar em um concurso, sensação de insatisfação consigo

. Quais as oportunidades que o cliente vai deixar passar?

A oportunidade de passar na próxima oportunidade de concurso, de mudar de vida antes do esperado e de chegar mais rápido à sua aprovação.

. Qual o impacto financeiro?

Não chegará nem perto do que o cliente pode receber no seu primeiro salário.

. Qual o impacto na saúde?

O cliente parará de sofrer psicologicamente, tendo em vista que sentirá seguro, quando antes se sentia incapaz; com autoridade, quando se sentia fraco; feliz com o emprego, quando se sentia infeliz com sua situação financeira e social; se sentirá remunerado corretamente pela quantidade de trabalho exercido, quando antes achava que trabalhava muito e não recebia o que merecia.

. Qual o impacto na família?

A família do cliente poderá usufruir da capacidade financeira adquirida pelo cliente, principalmente quanto mais próximo for do cliente. Além disso, sentirá orgulho de ter um funcionário público na família.

• SÍNTESE (Em uma frase. Deve ser objetiva, concreta, específica, verificável, mensurável)

Evolua para uma rápida aprovação