

BRAND BOOK

[Nome]

Marca Pessoal · Educação Online

[CAMPO: Nome]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Marca / Projecto]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Nicho e área de actuação]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Data de criação]

[CAMPO: Última actualização]

01 Quem Eu Sou

[CAMPO: Porque faço o que faço]

[CAMPO: Para além do dinheiro — porque faço o que faço?]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que faço, para quem e com que resultado]

[CAMPO: Completo a frase: 'Ajudo [quem específico] a [fazer o quê] para que [resultado real].']

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Os meus valores]

[CAMPO: 3 a 5 valores e como se manifestam nas minhas decisões reais]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que muda na vida de quem trabalha comigo]

[CAMPO: Antes → Depois. Quanto mais concreta, melhor.]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que me diferencia]

[CAMPO: O que me diferencia de outros profissionais do mesmo nicho]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: A minha jornada e autoridade]

[CAMPO: O que vivi que me dá autoridade para ensinar o que ensino]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: A minha história]

[CAMPO: Onde estava antes · O que aconteceu · Onde cheguei e para onde vou]

[RESPOSTA:]

02 Para Quem Eu Trabalho

[CAMPO: Quem é a minha cliente]

[CAMPO: Quem é ela no dia a dia — idade, ocupação, rotina, onde vive, como se informa]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que a mantém acordada à noite]

[CAMPO: O problema real que ela enfrenta — não o que diz ter, mas o que sente de verdade]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que ela quer de verdade]

[CAMPO: Não o resultado prático — o sentimento. Como quer sentir-se depois de trabalhar comigo.]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que ela acredita que a impede]

[CAMPO: As frases que ela diz a si mesma para não comprar, não começar, não mudar]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que ela pensa antes de comprar]

[CAMPO: As dúvidas, medos e objecções que surgem mesmo quando ela quer avançar]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: As suas dificuldades]

[CAMPO: Com o quê ela tem mais dificuldade dentro do meu tema]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: As suas emoções dominantes]

[CAMPO: Medo, vergonha, frustração, esperança, urgência — o que predomina]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Frases literais que ouvi do meu público]

[CAMPO: Mensagens, comentários, e-mails, DMs — as palavras deles, não as minhas]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Estudo de público completo]

[CAMPO: Preenchido pela IA após a conversa de construção do Brand Book]

[RESPOSTA:]

03 Como Me Vejo Visualmente

[CAMPO: As minhas cores]

[CAMPO: Cor primária —
nome + #hex]

[CAMPO: Cor secundária —
nome + #hex]

[CAMPO: Cor de apoio —
nome + #hex]

[CAMPO: As minhas fontes]

[CAMPO: Fonte para títulos] *serifada ou sem
serifa?*

[CAMPO: Fonte para corpo de texto]

[CAMPO: O meu estilo visual]

[CAMPO: Como descrevo a estética da minha marca]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Referências visuais que admiro]

[CAMPO: Marcas, perfis ou criadores cuja estética me inspira — e o que especificamente admiro em cada um]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que definitivamente NÃO sou a nível visual]

[CAMPO: Estilos e elementos visuais que nunca quero associados à minha marca]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Directrizes visuais]

[CAMPO: Preenchido pela IA após a conversa de construção do Brand Book]

[RESPOSTA:]

04 Como Eu Falo e Escrevo

[CAMPO: O meu tom de voz]

[CAMPO: Como descrevo o tom da minha comunicação]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: A minha personalidade em adjetivos]

[CAMPO: 3 a 5 adjetivos que me definem como marca — o que sou, não o que quero parecer]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O meu vocabulário]

[CAMPO: Palavras e expressões que uso sempre — o que é reconhecidamente meu]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Palavras que nunca uso]

[CAMPO: Termos, clichês e expressões que nunca quero associados à minha marca]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Clichês de IA que proíbo na minha comunicação]

[CAMPO: Padrões de escrita de IA que não quero: travessões decorativos, 'em suma', 'no mundo actual', frases de impacto vazias...]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Como me dirijo ao meu público]

[CAMPO: Forma de tratamento] *ex: 'tu', 'você', 'minha aluna', nome específico da comunidade*

[RESPOSTA:]

[CAMPO: A minha bio]

[CAMPO: Bio curta — até 150 caracteres]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Bio média — até 300 caracteres]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Exemplos da minha comunicação]

[CAMPO: Texto CERTO — como escrevo de verdade]

[CAMPO: Texto ERRADO — como não sou]

[CAMPO: Outro exemplo CERTO]

[CAMPO: Outro exemplo ERRADO]

[CAMPO: Textos escritos por mim (mínimo 8 exemplos)]

[CAMPO: Texto meu 1]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 2]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 3]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 4]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 5]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 6]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 7]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Texto meu 8]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Directrizes de escrita]

[CAMPO: Preenchido pela IA após análise dos meus textos]

[RESPOSTA:]

05 O Que Eu Ofereço

[CAMPO: Produto 1]

[CAMPO: Nome do produto]

[CAMPO: Formato] *curso, mentoria, consultoria...*

[CAMPO: Preço]

[CAMPO: Estado] *ativo, em pausa, em reformulação*

[CAMPO: Para quem é — e para quem definitivamente NÃO é]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Promessa central — 'No final disto, a minha cliente consegue [X] sem precisar de [Y].']

[RESPOSTA:]

[CAMPO: As 3 objecções mais comuns antes de comprar]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Prova principal de que funciona]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Produto 2]

[CAMPO: Nome do produto]

[CAMPO: Formato] *curso, mentoria, consultoria...*

[CAMPO: Preço]

[CAMPO: Estado] *ativo, em pausa, em reformulação*

[CAMPO: Para quem é — e para quem definitivamente NÃO é]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Promessa central — 'No final disto, a minha cliente consegue [X] sem precisar de [Y].']
[RESPOSTA:]

[CAMPO: As 3 objecções mais comuns antes de comprar]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Prova principal de que funciona]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Produto 3]

[CAMPO: Nome do produto]

[CAMPO: Formato] *curso, mentoria, consultoria...*

[CAMPO: Preço]

[CAMPO: Estado] *activo, em pausa, em reformulação*

[CAMPO: Para quem é — e para quem definitivamente NÃO é]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Promessa central — 'No final disto, a minha cliente consegue [X] sem precisar de [Y].']
[RESPOSTA:]

[CAMPO: As 3 objecções mais comuns antes de comprar]
[RESPOSTA:]

[CAMPO: Prova principal de que funciona]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Como os meus produtos se relacionam entre si]

[CAMPO: Qual é de entrada, qual é premium, qual é a continuação natural — a jornada do cliente]

[RESPOSTA:]

06 O Que Me Define

[CAMPO: Quem me influencia]

[CAMPO: Pessoas — dentro ou fora do meu nicho — cujo trabalho molda a minha forma de pensar e de fazer. Para cada nome: o que especificamente ressoa comigo.]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Criadores que acompanho]

[CAMPO: Criadores portugueses e internacionais que sigo com atenção — e o que me faz continuar a seguir]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Livros que me marcaram]

[CAMPO: Livros que mudaram a minha forma de ver. Incluo os que reli — esses dizem mais sobre mim.]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Filmes e séries que me definem]

[CAMPO: Filmes ou séries que reflectem algo meu — não só os favoritos]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: A minha música e estética sonora]

[CAMPO: Que tipo de música ouço e qual é o som da minha marca]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que faço fora do trabalho]

[CAMPO: O que faço quando não estou a trabalhar — com pormenores, não respostas de entrevista]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: Lugares que me marcaram]

[CAMPO: Lugares que visitei e me marcaram, ou onde quero ir e porquê]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O que definitivamente NÃO sou]

[CAMPO: Referências, posturas e estilos que recuso assumir — mesmo que sejam populares no meu nicho]

[RESPOSTA:]

[CAMPO: O meu universo pessoal resumido]

[CAMPO: Preenchido pela IA após a conversa de construção do Brand Book]

[RESPOSTA:]

Como manter este Brand Book actualizado

- Actualiza a secção 05 (O Que Eu Ofereço) sempre que lançares ou descontinuares um produto.
- Revê a secção 02 (Para Quem Eu Trabalho) após cada pesquisa ou conversa reveladora com a audiência.
- Adiciona novos textos de exemplo na secção 04 à medida que a tua voz evolui.
- Partilha sempre este documento com a IA no início de cada conversa de criação de conteúdo.
- A IA não tem memória entre conversas — este documento é a continuidade.