

ENTREVISTA COM EXPERT @Johab.allves

1. Sobre o especialista *(história e origem — abre aquecendo)*

- Como você começou nesse mercado até virar uma referência?
- Tem algum momento da sua história que te marcou — positiva e negativamente?
- Por que você escolheu esse nicho? Por que deu um voto de confiança pra ele?
- Quais foram seus piores problemas quando começou?
- Como era sua vida antes da transformação que te tornou especialista? E como você se sentia nessa época, antes de ter resultado?
- Qual foi o momento em que você percebeu que tinha algo que as pessoas precisavam?
- Por que resolveu ajudar outras pessoas com isso? Quais você acredita que são seus diferenciais?

2. Avatar e dor *(quem está do outro lado)*

- Qual o principal problema que você resolve?
- Quem é a pessoa que mais se beneficia do que você ensina? Descreva ela em detalhes.
- Existe um padrão que se repete entre essas pessoas? Qual?
- Qual é o maior problema que ela tem antes de te encontrar?
- Como ela se sente por dentro por causa disso? (frustração, vergonha, medo...)
- O que ela já tentou antes e não funcionou?
- O que ela fala pra si mesma quando percebe que continua no mesmo lugar?
- Qual é o custo invisível de continuar assim? (relacionamento, dinheiro, tempo, autoestima)
- Qual a pior coisa que já aconteceu com um cliente por ignorar esse problema?
- Por que você acredita que essas pessoas não conseguem, sozinhas, resultados tão expressivos quanto os seus?
- O que ela imagina que vai acontecer quando conseguir a transformação? Qual o filme que passa na cabeça dela?

3. Promessa e método *(o mecanismo)*

- Qual é o resultado principal que você entrega? Em quanto tempo?
- Se resumisse tudo numa frase só, qual seria a promessa?

- Você tem um método de verdade, ou um conjunto de ideias que funcionam pra você?
- Quais são os 3–5 pilares que sustentam tudo o que você ensina?
- Existe um mecanismo único – um nome, sistema ou sequência que só você tem?
- Qual a estrutura do método? Por onde a pessoa começa e onde termina?
- Por que esse resultado é possível agora e antes não era?
- O que faz o seu método ser diferente de tudo que existe no mercado – por que comprar o seu e não qualquer outro?
- É difícil executar? Em quanto tempo quem faz do começo ao fim tem os primeiros resultados?
- Se tivesse que explicar seu método pra uma criança, como faria da forma mais simples?

4. Credibilidade e autoridade (*prova*)

- Como você descobriu esse método? Tem uma história de transformação pessoal por trás?
- Quantas pessoas você já ajudou? Tem números?
- Como você provaria, pra quem não te conhece, que isso realmente funciona?
- Quais são os 3 resultados mais impressionantes de alunos/clientes?
- Você tem reconhecimentos, mídia, certificações ou parceiros relevantes?

5. A oferta

- O que está incluído exatamente no produto/programa?
- Se colocasse o método em passos do ponto A ao ponto B, como quebraria isso em partes menores?
- Qual seria o valor justo de cada entrega separadamente?
- Tem bônus? Qual a lógica por trás de cada um?
- Existe garantia? Como funciona na prática?
- Por que o preço atual é uma barganha diante do resultado prometido?
- Existe urgência real? (vagas, prazo, desconto por tempo limitado)

6. Objeções

- Qual é a objeção nº 1 que impede a compra?
- O que as pessoas falam quando não compram? ("não tenho tempo", "não tenho dinheiro", "já tentei antes"...)
- Como você responde a cada uma dessas objeções?
- Tem alguma prova social específica que derruba a objeção principal?

7. Emoção e storytelling (*fecha no clímax*)

- Me conta um caso de aluno que chegou no fundo do poço e virou o jogo.
- O que acontece na vida da pessoa depois que ela aplica seu método? Como é o dia a dia dela?
- Se pudesse mandar uma mensagem pra versão de você que ainda sofria com esse problema, o que diria?

-