

A glowing blue pyramid is mounted on a metal scaffolding structure. A white beam of light enters from the left, passes through the pyramid, and is refracted into a spectrum of colors (red, orange, yellow, green, blue, purple) on the right. The background is a dark night cityscape with illuminated buildings and a Ferris wheel. A person is standing on the left, and a bench is on the right.

O PRISMA DA DIFERENCIAÇÃO

**24 Perguntas Para Tornar
a Sua Empresa Diferente**

PERGUNTA #1

O Seu Produto ou Serviço Tem um
Benefício ou Resultado Único?

EXEMPLO:

“Escreva um Livro em 7 Dias ou Menos, Garantido!”





EXEMPLO:

**“Perca 8kg de Massa Gorda,
Sem Mudar Sua Dieta!”**

PERGUNTA #2

Seu Negócio Tem Conteúdo, Ingredientes,
ou Materiais Diferentes?

EXEMPLO:

“Caneta Feita Com Aço Cirúrgico”



EXEMPLO:

“Pingente com Gotas de Água do Rio Jordão”



PERGUNTA #3

Você Tem Conquistas Únicas ou
Impressionantes no Seu Negócio?

EXEMPLO:

“Primeiro a Vender em 50 Países!”

ou

**“Somos o Único Fornecedor de
XXX Para a Família Real da Inglaterra”**

PERGUNTA #4

O Seu Produto ou Serviço é Apresentado
de Maneira Única?



EXEMPLO:

As cadeiras especiais de cinema da rede Cinemark, que se movem junto com o filme. A tecnologia chama-se “D - Box” e o slogan é:

“Os Filmes Vão Mexer Ainda Mais Com Você... Muito Mais Emoção”

PERGUNTA #5

O Seu Produto ou Serviço é Oferecido em Local
Diferente do que Outros Produtos ou Serviços?



EXEMPLO:

“O Petshop Que Vai Até Você!”

PERGUNTA #6

Você Tem um Método ou Mecanismo
Único nos Seus Negócios?



EXEMPLO:

“Método Chinês Milenar que Elimina a Dor em uma Única Seção”

OU

“Tenha Seu Visto de Turista Aprovado em 5 Dias!”

PERGUNTA #7

Você Oferece um Nível de
Qualidade Único?

EXEMPLO:

A Garantia vitalícia da Jansport.

A photograph showing the backs of three people standing on a rooftop, looking out over a city skyline at sunset. They are all wearing dark-colored backpacks. The scene is bathed in the warm, golden light of the setting sun, with a lens flare visible in the center. The text 'GUARANTEED FOR LIFE' is overlaid in large, white, bold, sans-serif capital letters across the middle of the image.

GUARANTEED FOR LIFE



EXEMPLO:

O primeiro relógio a funcionar no espaço.

PERGUNTA #8

Você Customiza o que Oferece de Maneira
Original Para os Seus Clientes?

EXEMPLO:

**“O Curso de Alemão que
Você Escolhe Sobre o que
Quer Aprender no Dia”**



PERGUNTA #9

Existe Alguma Coisa que Você Faz Para os Seus
Clientes que a Sua Concorrência Não Faz?

EXEMPLO:

“Notebooks da Dell que envia um técnico para fazer reparos na sua casa, para você não ficar sem o computador”



PERGUNTA #10

Você Oferece uma Experiência Única?
(Ou seja, uma experiência que os seus clientes
somente podem ter por meio de seu negócio)

EXEMPLO:

**“Aprenda Hebraico Com
Professores Nativos de Israel”**

ou

**“Professores Americanos,
24h Por Dia”**



PERGUNTA #11

Você Oferece Preços ou Planos de
Pagamento Únicos?

EXEMPLO:

**“Faça o Download do Nosso
Álbum e Pague o Quanto
Achar que Vale”**



PERGUNTA #12

Seu Produto ou Serviço Tem uma
História ou Origem Interessante?

EXEMPLO:

“Meu Método de Memorização Foi Inspirado no Método Usado Pela CIA Para Treinar Espiões”

ou

“Nosso Leite Vem de Vacas Criadas Soltas no Campo com Comida Orgânica de Verdade”



PERGUNTA #13

Seu Negócio Fica em uma Localização
Privilegiada ou Exclusiva?



EXEMPLO:

A loja da Coca Cola na Disney Springs (que é muito legal, quase um palácio) - O restaurante no fundo do mar no Hilton resort and spa localizado nas ilhas Maldivas - Ali Babur's Cave Restaurante a onde pode jantar em uma antiga caverna de centenas de milhares de anos.

PERGUNTA #14

Seu Negócio Oferece Algum Tipo de
Conveniência Fora do Padrão?



EXEMPLO:

“AM/PM (Maior variedade. Para todos os tipos de necessidades de pessoas que estão viajando)”

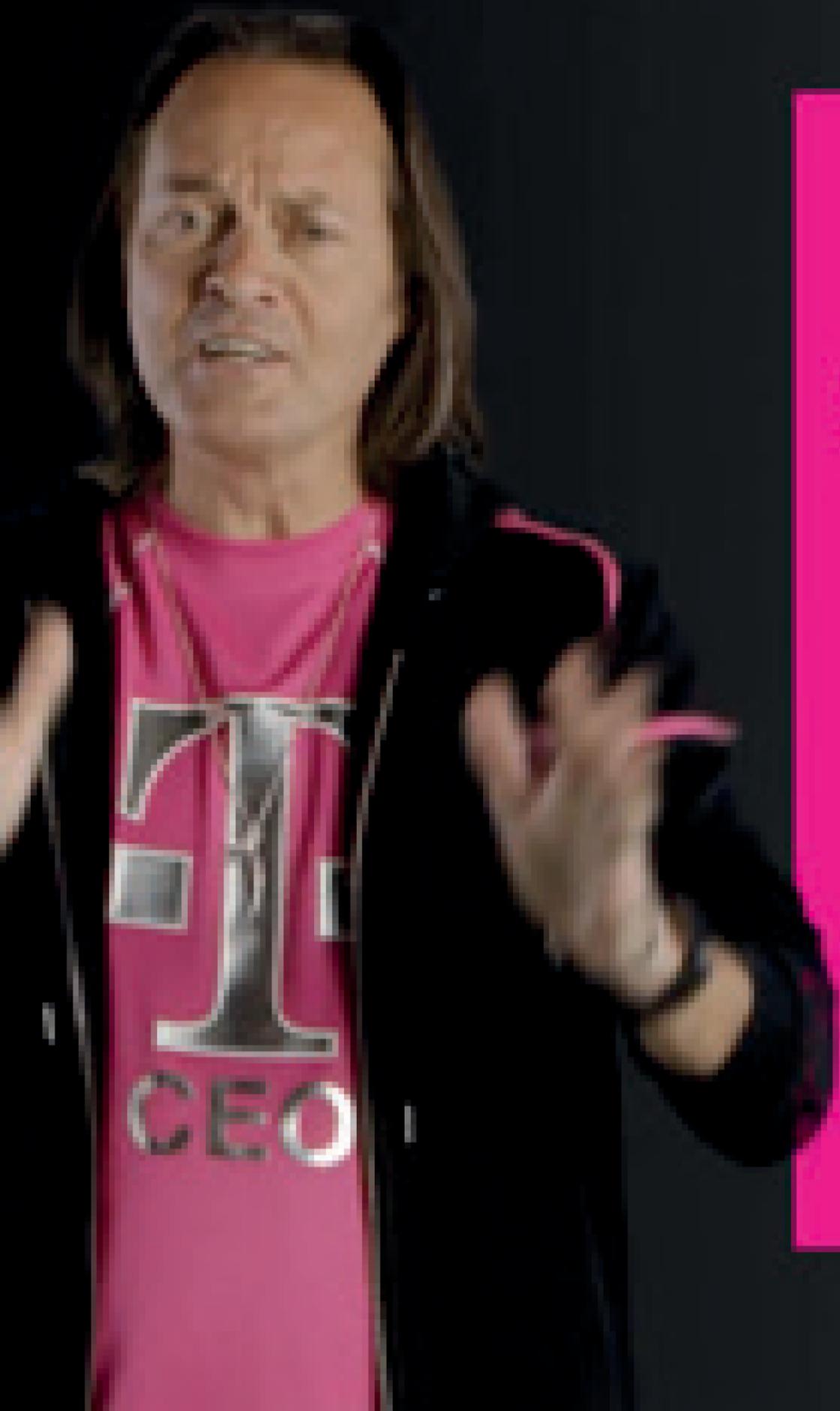
PERGUNTA #15

Seu Negócio Tem uma Exclusividade ou
Parceria Única?



EXEMPLO:

**“Parcerias que a Adidas Faz com
Equipes de Futebol”**



T-Mobile
+
NETFLIX
ON U

EXEMPLO:

**“Empresa de Telefonia
T-Mobile Criou Parceria
com o Netflix com Planos
que Incluem o Netflix
Gratuitamente”**



EXEMPLO:

**“Famosa Parceria da Nike
com o Michael Jordan”**

PERGUNTA #16

Seu Produto ou Serviço é Vendido Para
um Avatar Fora do Padrão?



EXEMPLO:

“Cirque du Soleil (Circos para Adultos em Vez de Crianças)”



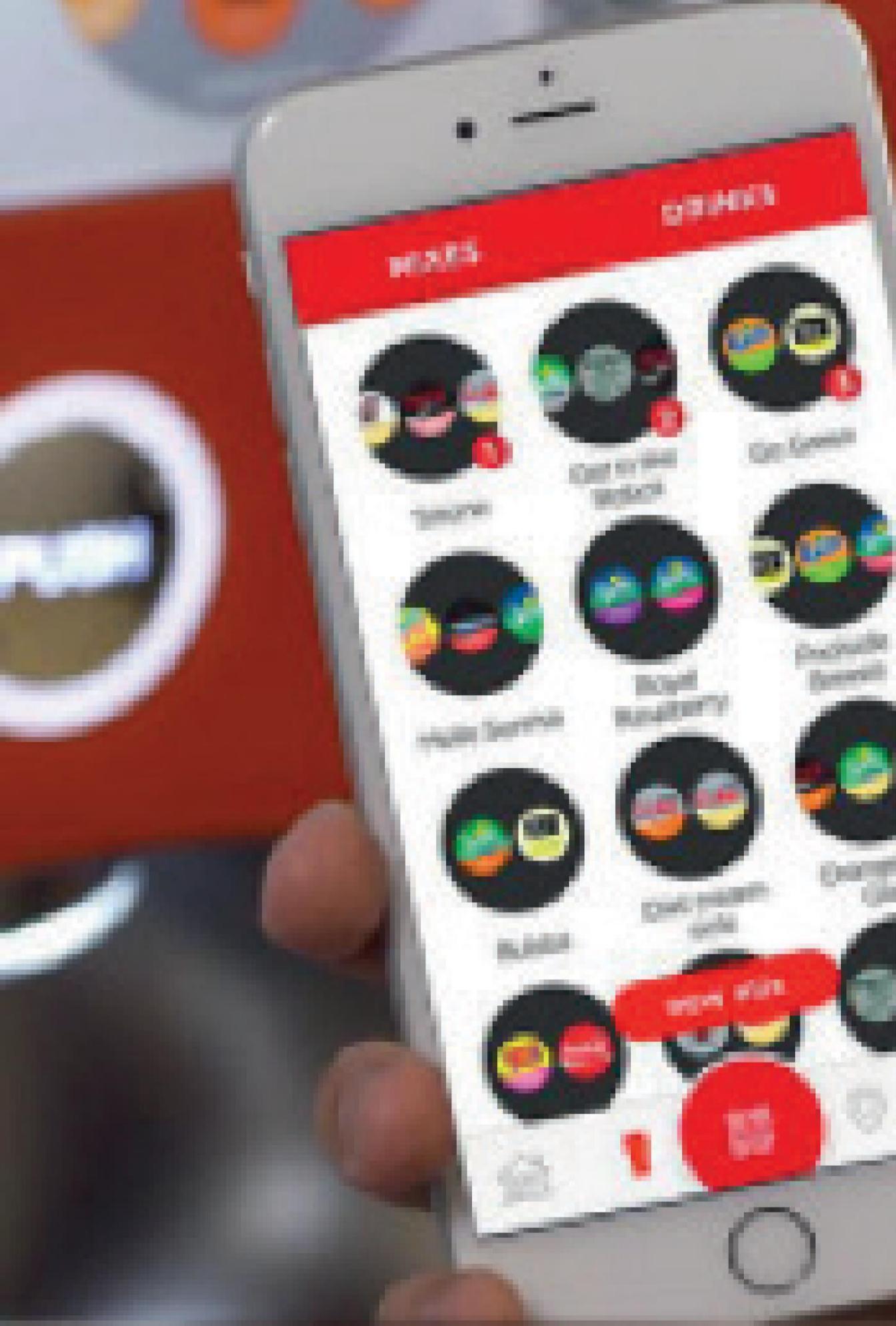
EXEMPLO:

“Aulas de yoga com cerveja

“Beer Yoga”

PERGUNTA #17

Você Já Criou Processos que Facilitam a
Entrega de Resultados Mais Consistentes
para Seus Clientes?



EXEMPLO:

“A Coca-Cola nos Estados Unidos já instalou milhares de máquinas de refrigerante em restaurantes e cinemas que oferecem 100 combinações de sabores. Você pode salvar sua combinação que mais gosta num aplicativo para receber o mesmo sabor em qualquer máquina”.

048

863

“O sistema de treinamento **Queima de 48 Horas** (um dos sistemas mais vendidos no Brasil) que promete um ano de resultados em emagrecimento com apenas 8 semanas e que já entregou resultados consistentes para milhares de clientes.”

TREINOS

INSPIRE-SE

LISTA VIP

DESAFIE

048

EXEMPLO:

Queima de 48 Horas (um dos sistemas mais vendidos no Brasil) que promete um ano de resultados em emagrecimento com apenas 8 semanas e que já entregou resultados consistentes para milhares de clientes.”

PERGUNTA #18

Você Faz com que Seus Clientes Sintam-se Seguros
Quando Estão Comprando Seus Produtos ou
Serviços?



EXEMPLO:

“Disneylândia Já Criou Vários Processos para Fornecer Experiências Seguras e Felizes nos Parques”.



EXEMPLO:

“Nos Jogos de Futebol Contratam a Polícia Federal para Evitar Brigas Entre os Torcedores do Time de Casa e os Torcedores do Time Visitante”.

PERGUNTA #19

Você Tem Processos no seu Atendimento ao
Cliente que São Diferentes e Superiores ao
Atendimento dos Outros?



EXEMPLO:

“Nordstrom, uma das maiores empresas americanas de varejo, é muito conhecida pelos exemplos de atendimento com de histórias de funcionários indo até o aeroporto para ajudar clientes que esqueceram das compras”.



EXEMPLO:

“Nubank (Um banco digital minimamente curioso. Ao ser notificado das reclamações dos clientes, a Nubank envia cartas escritas à mão, poemas, fotos, dicas de viagem e produtos variados relacionados ao questionamento do cliente)”.

PERGUNTA #20

Você cria surpresas que surpreendem e que são exclusivos somente para seus clientes?



EXEMPLO:

“Fazemos isso no Fator X Live, entregando várias surpresas, e fazemos isso também durante muitas de nossas aulas ao vivo entregando conteúdos exclusivos que você não encontra aqui no curso”



EXEMPLO:

“Outro exemplo legal são os bolos do Cake Boss. Por exemplo, já criaram bolos em forma de tubarão. Também para um evento especial já criou um bolo gigante dos Transformers”.

PERGUNTA #21

Você Cria Processos e Treinamentos para Fazer Seu Negócio e Funcionários Mais Amigáveis para que Possa Ter Clientes Mais Felizes do que os Clientes dos Seus Concorrentes?



EXEMPLO:

“Chick-fil-A uma das franquias de fast food mais conhecidas nos Estados Unidos pela amizade e treinamentos dos funcionários”.



EXEMPLO:

**“Southwest Airlines
(Os consumidores mais fiéis
da Southwest frequentemente
comentam sobre os funcionários
felizes e amigáveis que se
desdobram para ajudá-los)”**

PERGUNTA #22

Seu Negócio Luta Por Uma Causa ou Tem
Um “Porque” que é Maior do que Seus
Concorrentes?

EXEMPLO:

A Dove com a campanha “Retratos da Real Beleza”



PERGUNTA #23

Seu Negócio Cria uma Tribo (Efeito Justin Bieber) que é Exclusiva do Seu Negócio?



EXEMPLO:

“Harley Davidson uma das marcas mais respeitadas e com os clientes mais fiéis do mundo entre os motociclistas”.



EXEMPLO:

“O Grêmio que tem alguns dos melhores fãs de futebol do mundo”.

PERGUNTA #24

Seu Negócio Tem um Nível de Limpeza que é Superior a Nível de Seus Concorrentes?



EXEMPLO:

“Lojas da Apple que sempre estão limpas com design simples (visão do Steve Jobs)”.



EXEMPLO:

“A empresa Pipoca do Valdir que entrega um kit higiênico em cada compra. Esse kit vem com guardanapo, um palito de dentes e uma bala de menta. O Fator X da empresa é fornecer uma experiência de pipoca mais saudável e mais limpa.”

Todas as ideias que você tiver com as 24 perguntas acima, servem para responder a estas três mega hiper blaster importantes perguntas:

- 1- Eu tenho um ângulo único no meu negócio que eu nunca usei no marketing?
- 2- Quais são os NOVOS ângulos únicos que eu posso criar nos meus negócios?
- 3 - Com todos os ângulos únicos que tenho agora, e que eu vou criar no futuro, quais são os benefícios para o cliente?

Agora você pega uma caneta, pega um papel, e lista a maior quantidade possível de respostas para estas 3 perguntas ok?

A handwritten signature in white ink, appearing to be 'M. Costa', is centered at the bottom of the page.