

Diagnóstico de Posicionamento 2.0

Parabéns por ter tomado a decisão de estar aqui!

Ter uma Marca Rara & Cara é imprescindível para vender mais e sem esforço! Um **posicionamento de alto valor** é o que vai fazer você ser **reconhecida, requisitada, valorizada e muito bem paga pelo que faz.**

Agora eu quero te conhecer melhor antes do nosso encontro! Por favor, separe um momento tranquilo para responder as perguntas abaixo com a maior riqueza de detalhes possível.

Assim que terminar de preencher o formulário, fique de olho no whatsapp e aguarde o contato da minha equipe!

Diagnóstico de Posicionamento 2.0

Qual é o seu **nome**? *

Ana Cláudia Medeiros de Aquino

Qual seu **email**? *

claudia.medeiros.adv@gmail.com

Me diga qual seu **@ no Instagram** para eu poder analisar antes da nossa sessão *

@claudiamedeiros.adv

Qual seu **whatsapp**? (ddd+número) *

92 98248-2289

Há quanto **TEMPO** você me acompanha? *

- ☒ Menos de 3 meses
- ☐ Menos de 1 ano
- ☐ Mais de 1 ano
- ☐ Acabei de te conhecer!

Quem é sua (seu) cliente ideal? *

Descreva em detalhes.

Empresários, Gestores de RH

De forma direta e objetiva, somente para ficar registrado aqui, **descreva o seu negócio atual** * em poucas linhas e como você tem feito para usar o digital em suas estratégias?

Uma visão geral do seu negócio.

Sou Advogada Trabalhista Empresarial. Sou associada a um escritório especializado em atendimento empresarial, especialmente nas áreas Tributária, Societária e Trabalhista.

Me conte mais sobre a sua **esteira de produtos** (produto, promessa, ticket e como vende cada um deles). *

Quanto mais detalhes, melhor.

Não tenho uma esteira de produtos estruturada e trabalho basicamente por indicação e parcerias. Estou dando alguns passos iniciais na prospecção ativa. O produto que quero focar é a assessoria jurídica preventiva: Trabalhista empresarial e Compliance trabalhista (minha expertise), Tributário e Societário (os dois últimos atuo como parceira, mas temos excelentes oportunidade no momento nestas áreas). Nosso ticket para assessoria mensal é de 3k a 6k + 10% sobre aproveitamento econômico (honorários de êxito). Minha precificação é feita, basicamente, com base na Tabela de Honorários da OAB AM, mas precisa de melhorias. Estamos com a carteira insuficiente. Atendemos, também, causas avulsas (litígio).

Em relação à **equipe**, em qual momento você se encontra? *

- ☐ Sou EUpresa
- ☒ Tenho apenas uma pessoa me auxiliando
- ☐ Tenho uma equipe com até 3 pessoas
- ☐ Tenho uma equipe com 4 pessoas ou mais

Qual **transformação** você causa (ou quer causar) no seu cliente hoje com seus produtos e serviços? *

Quero ser parceira de negócio, atuar na prevenção de litígios. Atuação preventiva reduz custos, fortalece marca e aumenta o desempenho (lucro) e o crescimento das empresas. Temos forte objeção dos empresários em investir em prevenção.

Como você se **sente** hoje como empresária? Sente que está fazendo o certo? Sente que as coisas estão escapando dos seus dedos? *

Estou melhorando, mas preciso desenvolver o comercial e gestão. Sempre fui a advogada técnica. Nesta fase de carreira quero focar mais no estratégico e na gestão. Tenho 28 anos de advocacia.

Qual sua **média de faturamento mensal** nos últimos 6 meses? *

- ☐ Zero, ainda não tenho faturamento
- ☐ De 2k a 5k
- ☒ Entre 5k a 10k
- ☐ Entre 10k a 30k
- ☐ De 30k a 50k
- ☐ Acima de 50k

Quais **estratégias** você tem usado para obter esses resultados? *

Tenho buscado parcerias. Mas não está sendo suficiente.

Quanto você **quer faturar** por mês? *

- ☐ De 1k a 5k
- ☐ De 5k a 10k
- ☐ De 10k a 20k
- ☒ De 20k a 40k
- ☐ Acima de 50k

Qual o seu **nível de experiência** com marketing e branding? *

- ☐ Não tenho experiência, acabei de conhecer esse mundo
- ☒ Já estudo há algum tempo, mas ainda não coloquei em prática
- ☐ Já comecei a colocar em prática, mas ainda estou um pouco perdida
- ☐ Estou tendo resultados, mas ainda longe do que eu gostaria
- ☐ Já tenho ótimos resultados, mas quero continuar crescendo

Quem são as referências da sua área e/ou perfis que você gosta de acompanhar atualmente? *

Bruna Puga, João Paulo Leite, Pallotta Martins e Advogados, Bárbara Campolina Adv, Martins e Lemos Adv, Entenda seu Direito (Thassya Prado), Ana Tomazelli.

Defina **objetivos** você quer alcançar com a sua marca **ainda este ano?** *

Exemplo: Alcançar o faturamento mensal de R\$50k, criar um produto high ticket de R\$10k, ter mais tempo livre e um faturamento mais alto, diminuir o número de clientes para X e triplicar o meu preço...]

Fechar 6 contratos mensais com ticket médio de 5k

Qual a sua **maior dificuldade** em relação ao seu negócio? *

Comercial e gestão

O que você fez para **tentar resolver** o que está te travando/incomodando? *

Tenho feito alguns cursos sobre IA, esteira de produtos, participando de eventos para networking. Tenho dificuldade de colocar em prática

Por que você acredita que essa sessão de diagnóstico e orientação estratégica é a oportunidade ideal pra você? *

Penso que o diagnóstico pode me auxiliar no comercial

Diagnóstico de Posicionamento

Formulário:

O que mais te incomoda no seu perfil e no seu negócio, que você deseja mudar? *

Quero sair do operacional e desenvolver o comercial e gestão. Preciso aumentar minha carteira de clientes e o faturamento.

Tem algum **ponto específico** que você gostaria que fosse abordado na sua sessão individual? *

Prospecção ativa

O que você acha que está te impedindo de conquistar esses objetivos? Que barreiras? *

Sempre fui a advogada dos bastidores. Nunca desenvolvi as competências para vendas e gestão. Quero mudar isso

Quais são os seus maiores **PONTOS FORTES e PONTOS FRACOS** como profissional e como marca? Que características você atribui a si mesma? *

Ponto forte: competência técnica. Ponto fraco: comercial e gestão

Se só pudesse me perguntar **UMA ÚNICA COISA**, o que seria? *

Qual sua sugestão para implantar o comercial do meu escritório?

Você já conhece o meu programa de acompanhamento? *

- ☐ Sim, conheço!
- ☐ Já ouvi falar, mas gostaria de saber mais sobre ele.
- ☒ Não conheço, me fale na sessão sobre ele!

Quais das opções abaixo melhor representa você hoje? *

- ☐ Apenas quero saber mais sobre posicionamento de marca
- ☐ Meu problema está aumentando e quero resolver, mas não sei por onde começar para mudar isso
- ☒ Sei que preciso aumentar a percepção de valor da minha marca para cobrar mais caro pelos meus serviços, mas preciso de orientação
- ☐ Sinto que estou "batendo cabeça", já tentei várias soluções e não consegui resolver. Preciso de ajuda urgente!

Eu tenho algumas formas de ajudar você a resolver o seu posicionamento de marca pessoal. Qual você prefere? *

- ☐ Prefiro aprender o método e aplicar sozinha
- ☒ Prefiro aprender o método e ter o seu acompanhamento
- ☐ Prefiro que você resolva por mim

Existe mais alguma informação que você gostaria de registrar? *

Tenho síndrome do impostor.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google.

Google Formulários