

SESSÃO EXTRA · ANDRÉ CIA, CLEITON MARANHÃO E MARCO BAHE

PRODUTO SOMADO A SERVIÇO

Vender conteúdo teórico puro deixou de sustentar margem e retenção. Quem atrela produto a ferramenta e implementação cobra mais caro e segura o cliente por mais tempo.

“Eu doutrino a pessoa no método e entrego a ferramenta ou o serviço para ela seguir a doutrina. Quem vende produto atrelado a serviço e implementação consegue cobrar muito mais caro e reter o cliente.”

ANDRÉ CIA

CONSTRUA O NEGÓCIO QUE VAI DESTRUIR O SEU

O princípio de Mairo Vergara que fechou a sessão pede um exercício diário: acordar pensando em como você construiria um negócio capaz de destruir completamente a sua empresa atual. Quem enxerga as próprias fragilidades canibaliza o próprio produto antes que o concorrente faça isso.

ERA 01

LICENÇA

Compra única, do tipo Windows e pacote Adobe em CD. A receita só acontecia no lançamento de novas versões.

AS TRÊS CAMADAS DA MESMA OFERTA

DOCTRINAÇÃO	Você educa o cliente sobre o método e sobre qual é o padrão ideal. É aqui que o preço deixa de ser comparável.
FERRAMENTA	A tecnologia, os templates ou os agentes de IA que permitem a ele executar aquilo que acabou de aprender.
IMPLEMENTAÇÃO	A execução vendida para quem não tem tempo nem braço técnico. É a camada de maior margem e a que segura o cliente.

MB FULLFUNNEL, CONTADO DE DENTRO

Imaginavam viver de renda passiva com assinatura. Na prática, o cliente cancela quando falta tempo ou conhecimento técnico para usar a ferramenta. Hoje a plataforma é a base e eles vendem a implementação aos próprios assinantes: sobe o LTV, derruba o churn e multiplica o tíquete.

AC A BRIGA É PELO SEGUNDO LUGAR

Num mercado maduro, o líder absorve a oscilação. A disputa real é pelo segundo e pelo terceiro lugar do pódio.

ERA 02

SAAS

Software as a Service. Assinatura recorrente com acesso contínuo por mensalidade, e o cancelamento sempre a uma semana de distância.

CM O FUNIL INVERTIDO NO NICHU MÉDICO

Um low-ticket ensina o médico a construir presença digital com IA. Ele aplica, vê valor e percebe que não tem tempo de executar. Quando a médica pergunta se ele faz aquilo por ela, o serviço fecha por R\$ 8.000 na hora.

ERA 03

SWAS

Service as a Software. O software é o gancho e a porta de entrada para a prestação de serviço de alta margem. Referências do palco: o arranjo do Flávio Augusto, com soluções educacionais que doutrinam o empresário e esteira de agências e consultorias para executar, e o Ricardo Novack, que educa dentistas sobre gestão e atração de pacientes e oferece a própria agência especializada para quem não quer montar time interno.