

Tese do Produto — Perfil Intencional e Magnético

Território de trabalho

Muitos pequenos negócios usam o Instagram como primeira porta de entrada, mas deixam o visitante sem respostas simples: o que a empresa faz, onde atende, como entrar em contato e qual ação deve ser tomada. O problema não é apenas estética; é atrito na compreensão.

Hipótese central

Antes de tentar publicar mais ou refazer toda a marca, o empresário pode organizar o básico que sustenta um perfil funcional. Uma sequência de verificação — nome, busca, bio, categoria, localização, contato, horários, destaques e próximo passo — torna a apresentação mais fácil de entender.

Esta é uma hipótese de posicionamento. Não é promessa de vendas, alcance, crescimento ou contratação.

Transformação percebida desejada

Ao concluir a experiência, a pessoa deve sair com:

- uma leitura mais objetiva do próprio perfil;
- ajustes priorizados para executar;
- um prompt reutilizável para organizar a mensagem;
- clareza sobre o próximo passo que o visitante deve encontrar.

Critério de qualidade

Se o material se resumir a “deixar a bio bonita”, ele não está completo. Se exigir conhecimento técnico ou horas de trabalho, ele não respeita a proposta de entrada.