

Para definir seu Perfil de Cliente Ideal você precisa pensar em todo o time da sua corretora de seguros, tendo em mente todos os tipos de seguros que a sua corretora vende e como transformam a vida dos seus clientes.

1. **Observando o cenário**

Liste abaixo as empresas que tiveram um resultado que você considera além do que o normal

| **Nome da empresa** | **Porque considero diferenciada?** |
| --- | --- |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |
| 6. |  |
| 7. |  |
| 8. |  |
| 9. |  |
| 10. |  |

1. **Idealizando meus clientes**

Em um cenário perfeito, quem eu gostaria de ter como cliente?

| **Quem?** | **Porque quero ter como cliente?** |
| --- | --- |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |
| 6. |  |
| 7. |  |
| 8. |  |
| 9. |  |
| 10. |  |

1. **Entendendo meu cliente ideal**

Olhe para o quadro acima e identifique quais são as características comuns entre eles:

| Características: |
| --- |

| Quanto está disposto a pagar? (média) | O que fazem? |
| --- | --- |
| Onde estão localizados? | Já possuem seguros? |

1. **Definindo o ICP**

Agora é hora de juntar as informações. Olhe para as informações acima e descreva em um texto tudo o que encontrou, esse será o seu **Perfil de Cliente Ideal.**

| **Meu ICP é:** |
| --- |