



## **VIDEOCAST 005 – O GOLDEN CIRCLE**

- 1. Slide de abertura**
- 2. O Golden Circle**
- 3. O conceito do Golden Circle foi apresentado por Simon O. Sinek, escritor, palestrante e consultor de marketing, autor de quatro livros, entre eles Por Quê: Como Grandes Líderes Inspiram Ação.**
- 4. A maioria das pessoas quando se apresenta ou apresenta sua empresa, começa dizendo o que faz.**
- 5. Tratam do PRODUTO ou SERVIÇO que oferecem, falando de seu resultado: o que você faz? Qual o resultado? Prove. Mostre o produto.**
- 6. Em seguida as pessoas falam do COMO fazem.**
- 7. É quando vão falar de sua ESTRATÉGIA, de seu processo: as ações específicas para realizar o seu “o quê”.**
- 8. E seguida vão até o PORQUÊ fazem o que fazem.**
- 9. É quando falam de seu propósito: sua motivação, aquilo em que você acredita. Mas poucas pessoas/empresas conseguem falar confortavelmente de seu propósito. E com isso perdem uma oportunidade de ouro de se diferenciar.**
- 10. Normalmente, quando fazemos essa explicação, o fazemos de fora para dentro: o quê eu faço, como eu faço e o porquê eu faço.**
- 11. Simon Sinek então dá o exemplo com uma empresa que produz computadores.**

**Primeiro o quê: Fabricamos ótimos computadores**

**Segundo o como: Eles têm um design maravilhoso e são muito fáceis de serem usados**

**Terceiro o porquê: Quer comprar um?**

**12. Empresas que agem dessa forma produzem coisas como esta, que encontrei num anúncio de uma empresa de autopeças numa revista: “ A xxxxxx, líder mundial na produção de xxxxx, está sempre em busca de novas soluções e desenvolvimento de tecnologias para o aprimoramento de seus produtos, com o objetivo de atender às necessidades de seus clientes.”**

**Reparou que isso é muito velho? Qualquer nome de empresa pode entrar ali, isso é apenas mais do mesmo, coisas óbvias que qualquer empresa em qualquer ramo tem de fazer. É preciso buscar um diferencial.**

**13. E então ele faz a proposta de inverter o jogo, de dentro para fora.**

**14. Primeiro o porquê: Em tudo que fazemos, acreditamos em desafiar o status quo, em pensar diferente.**

**Segundo o como: Para isso fazemos produtos com design maravilhoso e muito fáceis de serem usados**

**Terceiro: Quer comprar um?**

**15. E para provocar ele dá o exemplo: no primeiro grupo está a Dell, empresa muito bem sucedida de computadores.**

**16. E no segundo grupo está a Apple, que ao adotar o de fora para dentro...**

**17. Conseguir que milhares de pessoas fiquem na fila de madrugada aguardando a oportunidade para comprar o mais novo lançamento da empresa. Você consegue imaginar algo semelhante acontecendo com a Dell? O segredo: ao explicitar o seu porquê, a Apple torna-se mais que um fabricante de produtos excelentes, uma criadora de tendências, uma inovadora que vai impactar diretamente nossas vidas. Por isso queremos estar perto dela.**

**18. No fim das contas, para adotar o de dentro para fora você deve responder a algumas perguntas:**

- QUEM É VOCÊ?
- O QUE VOCÊ FAZ?
- PARA QUEM VOCÊ FAZ?
- O QUE ESSA PESSOA QUER OU PRECISA?
- COMO A PESSOA MUDA COM O QUE VOCÊ FAZ PARA ELA?

O objetivo no final é responder a pergunta fundamental de seu cliente:  
**VALE A PENA EU GASTAR MEU TEMPO COM VOCÊ?**

19. Fazendo um exercício com um professor. Usando o de dentro para fora:  
Sou professor  
Dou aulas informativas, divertidas e provocativas  
Quer assistir minha aula?
20. De fora para dentro:  
Ajudo você a ampliar seu repertório e desenvolver sua capacidade de julgamento e tomada de decisão  
Selecionando, hierarquizando e explicando conteúdos importantes através de aulas dinâmicas e divertidas  
Quer assistir minha aula?
21. Um estilista de fora para dentro:  
Desenho roupas legais  
Elas são modernas, confortáveis e têm preço justo  
Quer comprar algumas?
22. De dentro para fora;  
Faço você parecer e se sentir no melhor de si.  
Desenho roupas para homens e mulheres que precisam de escolhas acessíveis  
Quer comprar algumas?
23. Um escritor de fora para dentro:  
Escrevo livros infantis  
Eles são coloridos, ilustrados e muito fáceis de ler  
Quer comprar algum?
24. De dentro para fora:  
Dou às crianças sonhos fantásticos.

**Escrevo livros coloridos, ilustrados, com conteúdo atraente e muito fáceis de ler**

**Quer comprar algum?**

**25. O palestrante de fora para dentro:**

**Sou consultor e palestrante**

**Faço palestras informativas, divertidas e provocativas**

**Quer contratar uma palestra?**

**26. O palestrante de dentro para fora:**

**Ajudo você a ser profissionalmente bem-sucedido**

**Treino empreendedores e pessoas criativas a tomar ações decisivas para poderem realizar seu melhor trabalho**

**Quer contratar uma palestra?**

**Não parece uma bobageira? Mas faz todo o sentido quando você começa a dizer para as pessoas o que é que te move, o que tira você da cama pela manhã com tesão de fazer acontecer. E tem tudo a ver com uma isca intelectual...**

**27. Num mercado competitivo, ser mediano, jogar exclusivamente pelas regras, é ser invisível.**

**28. Toda vez que você tiver que se apresentar, inverta o processo: fale do seu porquê em primeiro lugar, depois como você faz e por fim o que você faz.**

**29. Agora, uma provocação.**

**30. Se você pegar o Golden Circle a nele aplicar uma visão assim:**

**O planeta**

**O país**

**O estado**

**A cidade**

**A família**

**Até finalmente chegar no indivíduo, o que é que você tem?**

**31. A definição do socialismo clássico: primeiro “eles”, depois o indivíduo, que é o último elemento na escala, que pode até ser descartado.**

**32. Quando você inverte o processo:**

**O indivíduo**

**A família**

**A cidade**

**O estado**

**O país**

**O planeta**

**O indivíduo passa a ser o início, a fonte de toda ação, você tem...**

**33. ... a definição do liberalismo clássico, que tem no indivíduo o elemento de mudança. De um lado a “esquerda”, de outro a “direita”...**

**Não fique nervoso, esta provocação tem a ver com a missão do Café Brasil Premium, que é confrontar a nossa realidade, nosso dia a dia, com as teorias que tentam explicar como funciona a humanidade.**

**Você pode não gostar de política, pode achar que não precisa discutir ideologias, mas não pode achar que fica imune a elas.**

**Experimente olhar para esses conceitos usando o Golden Circle.**

**34. Você encontra o Videocast O GOLDEN CIRCLE em**

**[www.cafebrasilpremium.com.br](http://www.cafebrasilpremium.com.br)**