

TUCCO APRESENTA

SUICÍDIO DIGITAL

A equação da **Venda** moderna

Você pode ser excelente no que faz.
Mas se o mercado não percebe,
você perde a venda.

TUCCO | PALESTRANTE



TRES VERDADES DURAS

Ninguém compra
o que não vê.

Ninguém confia
o que não encontra.

Ninguém lembra
o que não aparece.

SUICÍDIO DIGITAL TUCCO



SER INVISÍVEL CUSTA DINHEIRO.

Profissionais excelentes perdem espaço
não por falta de competência,
mas por **falta de percepção.**

SER BOM É O COMEÇO.
SER PERCEBIDO FAZ PARTE DA VENDA.



A VENDA COMEÇA ANTES DO **BOM DIA**

Antes de responder sua mensagem, pedir uma proposta ou marcar uma reunião, o cliente já pode ter pesquisado, comparado e formado uma **percepção** sobre você.

ANTES DE COMPRAR O QUE VOCÊ
VENDE, O CLIENTE COMPRA A
PERCEPÇÃO QUE TEM DE VOCÊ.

PESQUISA. COMPARA. DECIDE.

A EQUAÇÃO DA **VENDA MODERNA**

01 POSICIONAMENTO → 02 ATENÇÃO → 03 PERCEPÇÃO → 04 DIFERENCIAÇÃO → 05 VENDA

Tentar vender sem construir
percepção **é começar pelo final.**



O SUICÍDIO DIGITAL
ACONTECE EM SILÊNCIO.

AS 3 MORTES DIGITAIS

01



02



03

VOCÊ NÃO É
ENCONTRADO.

Sem presença, você nem
entra na consideração.

VOCÊ NÃO GERA
CONFIANÇA.

Sem percepção de valor,
a comparação vira preço.

VOCÊ NÃO É
LEMBRADO.

Sem lembrança, a
oportunidade vai para
outra pessoa.

E QUANDO NINGUÉM ENCONTRA, CONFIA OU LEMBRA, **NINGUÉM COMPRA.**

NÃO É UMA PALESTRA SOBRE POSTAR MAIS.

É sobre construir uma presença que trabalha antes da venda.

01 SER ENCONTRADO

Entender como presença e posicionamento influenciam a descoberta.

02 SER PERCEBIDO

Transformar competência em valor que o mercado consegue reconhecer.

03 SER ESCOLHIDO

Construir diferenciação antes da comparação por preço.

04 SER LEMBRADO

Criar presença suficiente para permanecer na mente quando a oportunidade surgir.

O OBJETIVO NÃO É APARECER MAIS. **SER PERCEBIDO MELHOR.**



BEM-VINDO AO TRIBUNAL DA INTERNET.

Hoje, qualquer profissional pode ser pesquisado, comparado e questionado em segundos.

O JUIZ

GOOGLE

O PROMOTOR

QUEM QUESTIONA
VOCÊ

O JÚRI

QUALQUER PESSOA
COM UM CELULAR

A DEFESA

SUA REPUTAÇÃO

AUTORIDADE NÃO É APENAS EGO. É PROTEÇÃO.

SUA REPUTAÇÃO CHEGA ANTES DE VOCÊ.

Antes da reunião. Antes da proposta. Antes da conversa.
O mercado já pode ter formado uma opinião sobre você.

PESQUISA → PERCEPÇÃO → CONFIANÇA → ESCOLHA

VOCÊ NÃO CONTROLA QUANDO SERÁ PESQUISADO.
MAS PODE CONSTRUIR O QUE SERÁ ENCONTRADO.



NÃO É SOBRE ASSISTIR. É SOBRE **SE RECONHECER.**

Uma palestra construída para provocar
identificação, reflexão e ação.

PROVOCA. CONECTA. **MOVIMENTA.**

Conteúdo aplicável. Linguagem direta. Experiência de palco.



NO PALCO,

A IDEIA GANHA VIDA.

Conteúdo que provoca.
Histórias que aproximam.
Ritmo que mantém atenção.
Ideias que continuam
depois do evento.



NÃO BASTA TER ALGO PARA DIZER. É PRECISO FAZER O PÚBLICO SENTIR QUE AQUILO É **SOBRE ELE.**

PARA QUEM É **SUICÍDIO DIGITAL?**

Para públicos que precisam transformar competência em percepção de valor.

01

LIDERANÇAS

que precisam fortalecer autoridade e influência.

02

EMPREENDEDORES

que precisam transformar presença em oportunidade.

03

PROFISSIONAIS LIBERAIS

que vendem conhecimento, reputação e confiança.

04

EQUIPES COMERCIAIS

que precisam construir valor antes de discutir preço.

05

EXECUTIVOS

que representam empresas, ideias e decisões.

06

MARCAS E NEGÓCIOS

que competem por atenção em mercados saturados.

**SE O SEU RESULTADO
DEPENDE DE SER ESCOLHIDO,
SUA PERCEPÇÃO IMPORTA.**

ONDE ESSA CONVERSA
PRECISA ACONTECER?

EM TODO EVENTO ONDE **SER ESCOLHIDO** FAZ DIFERENÇA.

01 —

CONVENÇÕES DE VENDAS

Percepção de valor antes
da negociação.

02 —

ENCONTROS DE LIDERANÇA

Autoridade, influência
e posicionamento.

03 —

EVENTOS DE EMPREENDEDORISMO

Visibilidade que gera
oportunidade.

04 —

CONGRESSOS E CONFERÊNCIAS

Uma provocação atual
sobre presença e escolha.

05 —

EVENTOS DE MARKETING E NEGÓCIOS

Marca, reputação,
atenção e diferenciação.

06 —

ENCONTROS CORPORATIVOS

Profissionais mais conscientes
da própria presença.

SE EXISTE DISPUTA POR **ATENÇÃO**,
CONFIANÇA OU **ESCOLHA**,
EXISTE UMA CONVERSA SOBRE
SUICÍDIO DIGITAL.



POR TRÁS DA PROVOCAÇÃO

TUCCO.

COMUNICAÇÃO NÃO É APENAS O QUE
VOCÊ DIZ. É O QUE O OUTRO **PERCEBE.**

- 01** | PALESTRANTE E COMUNICADOR
- 02** | ESPECIALISTA EM POSICIONAMENTO E ESTRATÉGIA
- 03** | MENTOR EM PERCEPÇÃO DE MARCA

SUICÍDIO DIGITAL NASCE DA INTERSEÇÃO ENTRE
COMUNICAÇÃO. PERCEPÇÃO. NEGÓCIOS.

SE O MERCADO NÃO
PERCEBE O SEU VALOR,
ELE NÃO TEM COMO
ESCOLHER VOCÊ.

**SUICÍDIO DIGITAL
COM TUCCO.**

LEVE ESSA PALESTRA
PARA O SEU EVENTO.

