

**ARTIGO** 72

**TRANSFORMADOR**

**ESTEJA FOCADO NO  
PROBLEMA, NÃO NA  
TECNOLOGIA**



## INTRODUÇÃO

Tem empresa que se apaixona pela tecnologia.

Investe em ferramenta top, sistema sofisticado, automação de ponta. E aí lança para o cliente esperando que ele fique impressionado.

Mas ele não fica.

Porque cliente não quer tecnologia, ele quer que seu problema desapareça.



Quando você começa pelo problema, tudo muda. Você senta com o cliente, entende onde dói, onde ele trava, onde perde tempo, onde se irrita.

E aí desenha algo que resolve aquilo.

Pode ser tecnologia sofisticada, pode ser simples. Não importa.

Importa que resolve.



## O ERRO DE COMEÇAR PELA TECNOLOGIA

Quando você começa pela tecnologia, vira refém dela. Cria funcionalidades que ninguém pediu. Complica o simples.

E quando entrega, o cliente olha e diz:

*“Legal... mas não é isso que eu preciso.”*

Porque **não resolve o problema real.**

Tecnologia, sozinha, não cria valor, só cria valor quando elimina um atrito.

## ONDE O VALOR REALMENTE ESTÁ

Mapear a jornada do cliente é crítico. Não é só ouvir o que ele diz. É observar o que ele faz.

- Onde ele trava.
- Onde ele desiste.
- Onde ele se frustra.

Esses pontos de atrito são ouro puro. São exatamente os lugares onde você consegue gerar valor que o cliente percebe — e paga.

Porque valor não nasce da funcionalidade, mas da redução do sofrimento.



## O QUE FAZ UM PRODUTO ENGAJAR

Produto que engaja não é o que tem mais features. É o que resolve o problema que o cliente realmente tem.

E fidelização acontece quando você não apenas resolve o problema...

Mas quando você torna a experiência tão suave, tão sem atrito, tão natural, que o cliente simplesmente não quer sair.

A tecnologia é só um meio. O problema é o norte. A experiência é o diferencial.





Negócios &  
Estratégias



**EMPRESAS  
OBCECADAS POR  
TECNOLOGIA  
CRIAM PRODUTOS  
COMPLEXOS.**

**EMPRESAS  
OBCECADAS PELO  
PROBLEMA  
CRIAM PRODUTOS  
NECESSÁRIOS.**



Negócios &  
Estratégias



Se você sente que seus produtos estão ficando mais complexos, mas não mais valiosos, ou se entende que o verdadeiro diferencial competitivo nasce da resolução de atritos reais...

a Mentoria O Resgate ajuda líderes a desenvolver exatamente isso: clareza sobre o problema certo a ser resolvido, visão estratégica centrada no cliente, e a habilidade de transformar tecnologia em solução — não em distração.

[Acesse a](#)  
[Mentoria](#)  
[O Resgate](#)



[ojuliomonteiro.com](http://ojuliomonteiro.com)