

ELOGIOS PARA STORYBRAND 2.0

“Fundamentado em uma ideia que vai iluminar, revitalizar e transformar sua empresa. Donald Miller traz uma maneira útil, direta e detalhada de mudar a forma como você fala sobre o trabalho com o qual se importa.”

— Seth Godin, autor de *All Marketers Are Liars*

“O método StoryBrand é a melhor coisa que aconteceu com minhas conversões em muito tempo. Depois de reescrever uma página de inscrição de um webinar usando o método, a página converteu 60% para um público de anúncios frios. Isso é SURREAL! Amo especialmente o fato de que a StoryBrand sempre coloca o cliente em primeiro lugar, o que se alinha com os valores fundamentais da minha empresa. (E não faz mal que as vendas nunca tenham estado melhores!) Agora usamos o método StoryBrand para cada página de vendas... página inicial... e-mail... em qualquer lugar do meu negócio onde escrevemos textos de vendas.”

— Amy Porterfield, autora best-seller de *Two Weeks Notice* no *New York Times* e apresentadora do podcast *Online Marketing Made Easy*

“Donald Miller deveria trabalhar com sua empresa assim como trabalhou com a nossa. Mudamos nosso site depois de aprender o método dele e os resultados foram fantásticos. Notamos a diferença imediatamente. O método StoryBrand funciona — e estamos implementando-a em toda a empresa. Leia este livro!”

— Ken Blanchard, diretor de identidade organizacional das empresas Ken Blanchard e coautor de *O Novo Gerente-Minuto*®

“Donald Miller ensinará muito mais do que apenas como vender produtos; ele ensinará como transformar a vida dos clientes. Seus clientes precisam que você desempenhe um papel na vida deles, e este livro ensinará como. Se você quer que seu negócio cresça, leia este livro.”

— John C. Maxwell, autor best-seller Nº 1 do *New York Times*

“Este é o livro de negócios/marketing mais importante do ano. Todos os comunicadores conhecem o poder da história. Donald Miller capturou o processo para fazer seu marketing perfurar o ruído branco da geração mais saturada de marketing da história. Você precisa ler este livro!”

— Dave Ramsey, autor best-seller Nº 1 do *New York Times*

“Donald Miller nos lembra que toda boa mensagem começa e termina com empatia. Ele sabe que, se você quer ser visto, ouvido e compreendido, o primeiro passo é escutar. Adquira este livro se quiser se conectar com as pessoas de uma forma profunda.”

— Bill Haslam, 49º governador do Tennessee

“Se você gosta de ganhar dinheiro, leia este livro. O método da StoryBrand ajudará você a criar mensagens de vendas que as pessoas ouvem e às quais respondem. Nós a usamos o tempo todo, e funciona!”

— Ryan Deiss, fundador e CEO da DigitalMarketer

“*StoryBrand 2.0* não se trata apenas de esclarecer sua mensagem, trata-se de esclarecer sua missão. Desempenhar o papel de Guia para que você possa ajudar os Heróis a vencerem em suas próprias histórias deve ser um impulso fundamental se esperamos transformar a vida de nossos clientes. Neste livro, Don Miller nos mostra como encontrar um significado incrível em nosso trabalho fazendo exatamente isso.”

— Will Guidara, autor de *Unreasonable Hospitality*

“Venho usando o método StoryBrand de Don Miller em meus negócios há anos. É a melhor ferramenta de marketing que conheço. Nós a usamos em cada produto que lançamos. Don já ensinou pessoalmente em minha empresa e para meus clientes, e o recomendo a todos. Agora, todos esses insights revolucionários estão facilmente acessíveis nessas páginas.”

— Michael Hyatt, autor best-seller do *New York Times*
e fundador da Full Focus

“*StoryBrand 2.0* é seu guia para atravessar o ruído e fazer sua mensagem ressoar. A sabedoria de Donald Miller nos mostra como atrair clientes para uma história onde eles são os heróis de sua própria transformação. Não é apenas um livro — é uma jornada inspiradora que irá incendiar sua paixão e elevar seu impacto!”

— Jenna Kutcher, apresentadora do podcast
The Goal Digger e autora best-seller de
How Are You, Really? do *New York Times*

Amostra

STORYBRAND 2.0

CRIE MENSAGENS CLARAS E ATRAIA A
ATENÇÃO DOS CLIENTES PARA SUA MARCA

Amostragem

Storybrand 2.0

Copyright © 2026 Alta Books

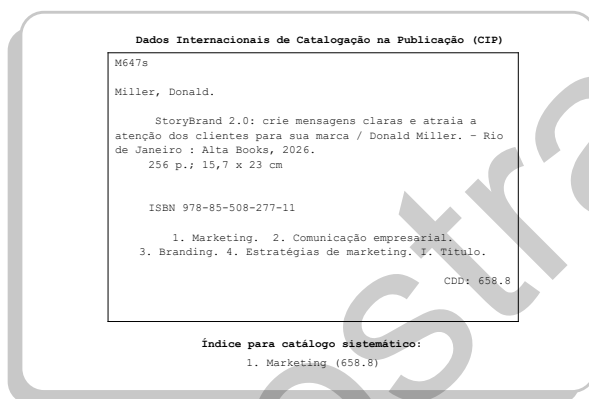
Alta Books é uma empresa do selo do Grupo Editorial Alta Books (Starlin Alta Editora e Consultoria LTDA).

Copyright © 2025 DONALD MILLER

ISBN: 978-85-508-277-11

Translated from original Building a StoryBrand 2.0. Copyright © 2025 Center for Action and Contemplation, Inc. ISBN 978-1-4002-4887-2. This translation is published and sold by HarperCollins Leadership, the owner of all rights to publish and sell the same. PORTUGUESE language edition published by Alta Books, Copyright © 2025 by STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Impresso no Brasil - 1ª Edição, 2026 - Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.



Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra foi formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Vendas Governamentais: Cristiane Mutús

Produtor Editorial: Eveline Machado



Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré
CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)
Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419
www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br
Ouvidoria: ouvidoria@altabooks.com.br



STORYBRAND 2.0

CRIE MENSAGENS CLARAS E ATRAIA A
ATENÇÃO DOS CLIENTES PARA SUA MARCA

DONALD MILLER



ALTA BOOKS

GRUPO EDITORIAL

Rio de Janeiro, 2026.

Amostra

SUMÁRIO

<i>QUER ALINHAR TODA A SUA EQUIPE COM O MÉTODO STORYBRAND?</i>	13
<i>NOTA DO AUTOR SOBRE ESTA EDIÇÃO ATUALIZADA</i>	15
<i>INTRODUÇÃO</i>	17

SEÇÃO 1: POR QUE GRANDE PARTE DO MARKETING É UM DESPERDÍCIO DE DINHEIRO

1. O SEGREDO PARA SER VISTO, OUVIDO E COMPREENDIDO	21
2. A ARMA SECRETA QUE FARÁ SUA EMPRESA CRESCER.	35
3. MÉTODO SB7 SIMPLES	49

SEÇÃO 2: CRIANDO SEU STORYBRAND

4. PERSONAGEM	65
5. TEM UM PROBLEMA	79
6. E ENCONTRA UM GUIA	97
7. QUE TEM UM PLANO	114
8. E CHAMA PARA A AÇÃO	124
9. QUE AJUDA A EVITAR O FRACASSO	138
10. E TERMINA EM SUCESSO	150
11. AS PESSOAS QUEREM QUE SUA MARCA PARTICIPE DA TRANSFORMAÇÃO DELAS	164
12. DEFINA SUA IDEIA CENTRAL	175

SEÇÃO 3: EXECUTANDO SUA CAMPANHA DE
COMUNICAÇÃO E MARKETING STORYBRAND

13. COMO EXECUTAR UMA CAMPANHA DE COMUNICAÇÃO STORYBRAND IMPECÁVEL.....	183
14. COMO ACERTAR NO SEU SITE.....	190
15. COMO EXECUTAR UMA CAMPANHA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING STORYBRAND.....	201
<i>POSFÁCIO</i>	236
<i>STORYBRAND.AI</i>	237
<i>AGRADECIMENTOS</i>	238
<i>SOBRE O AUTOR</i>	240
<i>ELOGIOS PARA O MÉTODO STORYBRAND</i>	241
<i>FERRAMENTAS DA STORYBRAND</i>	247
<i>NOTAS</i>	253

*Este livro é dedicado à equipe da Coach Builder,
Business Made Simple e StoryBrand.
Tem sido o maior prazer da minha carreira
construir um negócio com vocês.
Vocês são a prova viva de que,
quando amigos se sacrificam juntos por um bem comum,
eles podem se tornar uma família.*

Amostra

QUER ALINHAR TODA A SUA EQUIPE COM O MÉTODO STORYBRAND?

Percebemos que muitos líderes de negócios queriam que suas equipes compreendessem melhor o método StoryBrand e estavam à procura de uma ferramenta para explicá-lo de forma fácil. Para ajudar, criamos uma produção de radionovela ao estilo dos anos 1920 que ensina o método através de uma história. A história é sobre dois irmãos desafiados a salvar a empresa de jogos de tabuleiro de sua mãe. Será que os irmãos conseguirão salvar a empresa? Como o StoryBrand os ajuda? A amizade deles sobreviverá ao desafio? Você pode descobrir ouvindo *StoryBrand Radio Theater Presents: Pete and Joe Save Their Mother's Company*, disponível agora no Audible ou no [Youtube.com/@storybrand](https://www.youtube.com/@storybrand).

Amostra

NOTA DO AUTOR SOBRE ESTA EDIÇÃO ATUALIZADA

Desde a sua publicação inicial em 2017, *StoryBrand* vendeu mais de um milhão de cópias. O livro já ajudou pequenas e grandes empresas a criarem frases de efeito que elas podem repetir para expandir seus negócios, e os resultados têm sido mais do que satisfatórios. Eu estimaria com segurança que este livro ajudou empresas a alcançarem bilhões em receita adicional e milhões de novos clientes. O método foi utilizado para vender de tudo: desde desentupidores e motores de avião até a política externa norte-americana.

Nesta edição atualizada, espero ter tornado o livro ainda mais útil. Para isso, quase dobrei os exemplos e as histórias de como as marcas usaram o método para cativar e engajar clientes. Quase um milhão de empresas usaram a ferramenta gratuita Roteiro de Marca (BrandScript) online que acompanha este livro, e trabalhamos duro para melhorar o processo e os resultados.

Para o relançamento de *StoryBrand*, pegamos todo o conteúdo acumulado que desenvolvi pessoalmente, incluindo todos os meus ensinamentos, livros, vídeos no YouTube, podcasts e sessões de mentoria gravadas, para alimentar nosso próprio StoryBrand Brain, que criará uma Campanha de Marketing e Comunicação StoryBrand personalizada para sua marca ou produto.

Acreditamos ter criado a maior ferramenta de inteligência artificial para comunicação e marketing da internet. Após você responder aos nossos comandos e cerca de cinco minutos de perguntas, o StoryBrand Brain gerará um relatório robusto, incluindo um slogan, uma frase de impacto, o esboço de um site, um gerador de leads, e-mails de acompanhamento, roteiro de vendas, roteiros narrativos para vídeos no YouTube e redes sociais, sugestões e tópicos para podcasts, ideias extras para criar urgência, ideias de produtos para *upsell*, postagens prontas para redes sociais, além de tendências específicas para o setor.

Esta nova edição de *StoryBrand* será útil se você está começando uma marca, expandindo uma já existente, posicionando-se como líder, atuando como representante de vendas de uma empresa ou até mesmo expandindo uma organização sem fins lucrativos. O livro ajudará a fazer essas coisas ao auxiliá-lo a descobrir as palavras que pode usar em sites, campanhas de marketing, apresentações, propostas, cartas de vendas, conversas de vendas e até mesmo frases de efeito para repetir em conversas informais.

Fundamentalmente, sua marca crescerá mais rápido quando você usar as palavras certas. Escrevi (e reescrevi) este livro para ajudá-lo a encontrar essas palavras.

Para criar sua Campanha de Marketing e Comunicação StoryBrand, acesse [StoryBrand.AI](#).

Também espero que esta nova versão do livro seja divertida de ler. Depois de criar suas frases de efeito, minha esperança é que muitas pessoas desfrutem da história para a qual você as convidar.

INTRODUÇÃO

Este não é um livro sobre como contar a história de sua empresa. Um livro assim seria uma perda de tempo. Os clientes, geralmente, não se importam com sua história; eles se importam com a deles.

O seu cliente deve ser o herói da história, não a sua marca. Este é o segredo que toda empresa de sucesso fenomenal compreende.

O que se segue é um método de sete partes que mudará a maneira como você fala sobre seu negócio e, talvez, a maneira como *faz* negócios.

Todo ano ajudamos mais de 10 mil empresas a pararem de desperdiçar dinheiro com marketing e a expandirem seus negócios, ajudando-as a criar mensagens claras. Este método funcionará para você, independentemente do seu setor.

Para tirar o máximo proveito deste livro, incentivo você a fazer três coisas:

1. Leia o livro e compreenda o método SB7.
2. Filtre sua mensagem através da estrutura para criar uma Campanha de Marketing e Comunicação StoryBrand.
3. Execute sua nova estratégia de marketing e comunicação para ver os resultados.

O marketing mudou. As empresas que convidam seus clientes para uma história heroica crescerão. As empresas que não o fizerem serão esquecidas.

Que todos sejamos ricamente recompensados por colocar as histórias de nossos clientes acima das nossas.

Amostra

SEÇÃO 1

POR QUE GRANDE PARTE DO MARKETING É UM DESPERDÍCIO DE DINHEIRO

Amostra

CAPÍTULO 1

O SEGREDO PARA SER VISTO, OUVIDO E COMPREENDIDO

A maioria das empresas desperdiça quantias enormes de dinheiro em marketing. Todos sabemos como é frustrante gastar quantias preciosas em um novo esforço de marketing que não traz resultados. Quando vemos os relatórios, nos perguntamos o que deu errado ou, pior, se nosso produto é realmente tão bom quanto pensávamos.

Mas e se o problema não fosse o produto? E se o problema fosse a maneira como falamos sobre o produto?

A questão é simples: os artistas gráficos e designers que contratamos para criar nossos sites e campanhas publicitárias têm diplomas em design e sabem tudo sobre Photoshop, mas não leram um único livro sobre como escrever um bom texto de vendas. Quantos deles sabem como criar uma mensagem clara para que os clientes ouçam? Pior ainda: essas agências aceitarão seu dinheiro com prazer, independentemente de você ver resultados positivos ou não.

O fato é que sites bonitos não vendem coisas. Palavras vendem coisas. E se não tornamos clara nossa mensagem, nossos clientes não ouvirão.