

Como você, profissional de bem-estar, vai dar criptomoedas para seus clientes para incentivá-los?

Artigo escrito por [Paulo Jerônimo](#) em 2021-12-09 18:57:53 -0300.

Versão mais atual: [neste link](#).

[Ouça este artigo](#) (8 min 15 seg) pelo Spotify.

Saúde e Cripto!

Esse artigo é, em primeiro lugar, para você que é um profissional da área de bem-estar. Mas se você é uma pessoa curiosa e em busca de bem-estar, também pode seguir na sua leitura!



Leia este artigo TODO porque, nos últimos parágrafos dele, **você saberá como poderá ganhar (DE GRAÇA) algumas criptomoedas!**

Se você é uma pessoa que ajuda outras pessoas a se prevenirem ou a se curarem de doenças, neste artigo **você verá uma nova forma de monetizar o seu negócio!** Não importa se você é um médico ou se é um vendedor de água de coco. Afinal, até mesmo se o seu trabalho é vender água, você está ajudando no bem-estar das pessoas.

Você precisa perceber que o mundo mudou muito. A pandemia, ativa há quase dois anos, acelerou ainda mais essa mudança. Neste momento, já não basta mais você oferecer bem-estar a seus clientes. Você também precisa incentivá-los de formas diferentes para mantê-los ao teu lado.

Você deve estar sentindo que está difícil para as pessoas manterem a saúde de suas cabeças, corações e bolsos. Muita gente ficou ainda mais sedentária, ansiosa ou deprimida. Milhões estão com problemas financeiros.

Para manter um cliente você desenvolve uma "grande ideia". Você resolve dar **cashback** ("**dinheiro de volta**") ao seu cliente **através de um game**. Nele a sua ideia é fidelizar o cliente enquanto lhe possibilita correr atrás de alvos que ele precisa atingir com a sua ajuda. No fim do jogo você dará **cashback** ao cliente conforme a quantidade de pontos que ele obter.

"**Dinheiro de volta**" em função de pontos é até legal, mas **tem um problema**. Vou lhe dizer qual é, por meio de um caso.

Suponha que você seja um nutricionista. Seu cliente quer emagrecer durante o projeto verão dele. Então você mostra o jogo a ele dizendo que lhe dará **cashback** quando o verão terminar. Nesse **game** o cliente precisará seguir o plano nutricional que você lhe prescreverá. Conforme o cliente for seguindo o plano e provando que fez isso, o jogo lhe dará pontos.

O cliente segue o plano e atinge 80% dos alvos. Ou seja, ele falha em seguir o plano apenas 20% das vezes. Então, termina o verão! Conforme prometido, você dá ao cliente *cashback*. Mas relativo a apenas 80% do que ele poderia receber se tivesse seguido todo o plano! **Legal esse game, não é?**

Mas, nesse momento **você precisa perceber um problema!** Após terminar o jogo, na vida do seu cliente surge um furacão, um maremoto, uma pandemia! Ele entristece, perde o pique, e gasta todo o *cashback* que você havia lhe dado em *trash food*. Ele volta a engordar e, depois de um ano, a te procurar. Seu cliente entrou num efeito sanfona que pode até mesmo ser uma propaganda negativa para o seu trabalho como nutricionista, não é mesmo?

Então você repensa. O *game* que dá como prêmio *cashback* é até bom. Mas o que o cliente faz com esse prêmio é que pode ser ruim.

E se no lugar de *cashback* você desse descontos para a próxima consulta do cliente com você? Você estaria **"regredindo" aos tradicionais programas de fidelidade**, não acha?

Você conhece os **problemas dos programas de fidelidade que dão pontos**, não conhece? Pense nos pontos Smiles, por exemplo, o programa de fidelidade de algumas companhias aéreas. Você deve saber que usar o Smiles para comprar passagens aéreas só é vantajoso para a época que a companhia aérea quer, e não para quando você precisa. É verdade ou não? Então pode acreditar: seus clientes vão saber que os pontos que você dá vão ter pouco valor quando eles mais precisarem!

Novamente, você precisa inovar! Pensar diferente!

Como nutricionista, você sabe que o interessante mesmo seria o ver o seu cliente retornando para te consultar numa situação nova! Não numa antiga, concorda? Seria muito bom ver que o seu cliente emagreceu da forma como ele queria e que, agora, ele está retornando para te consultar num outro caso. Dessa vez ele quer a sua ajuda para formular um plano nutricional que se alinhe aos treinos que ele está fazendo para concluir sua primeira prova de Ironman!

Que tal se, ao invés *cashback* através de **pontos**, você oferecesse **algo de valor, mas com limitações de uso?**

Pontos são um problemão! Eles são parte de um sistema centralizado, corrompível e extremamente sujeito a falhas de segurança e indisponibilidades. **Cashback** em dinheiro FOI interessante! Mas, ao mesmo tempo, usado de forma irresponsável pelo seu cliente.

Que tal conceituarmos **"algo de valor, mas com limitações de uso"** com o termo técnico **"Token"**?

"Tokens" já são usados há muitos e muitos anos, antes mesmo de terem uma representação computacional. Quer um exemplo simples de *token*? Um "cartão de consumação em um bar ou restaurante". Ele tem valor limitado e seu uso é restrito a um ambiente. Perca-o e você terá um pequeno prejuízo!

Quer outro exemplo muito comum de *token* nos dias de hoje? Toda vez que você acessa um site, seja ele do Instagram, ou de um site oferece cursos, ou de um site bancário, o aplicativo que você utiliza recebe um *token*. Esse *token* tem validade limitada e restrita para acessar serviços que são disponibilizados pelo site. Se alguém obtiver o *token* de acesso ao site do seu banco com certeza você poderá ter um problemão!

Como nós estamos falando que daremos *tokens* ao final de um *game* para a área de bem-estar, que tal darmos o nome a esse *token* de "**Finisher Token**"? **Finisher** é um termo muito comum dado a pessoas que cruzam uma "linha de chegada" em corridas de rua, por exemplo.

Então **Finisher Tokens** também podem ser usados pelo seu cliente para:

- Participar de outro *game* criado para a assessoria esportiva em que ele está sendo treinado para um Ironman.
- Ganhar um desconto no "Quiosque do Coco" ao terminar uma atividade física e comprar uma água de coco.
- Ganhar um desconto no "FisioTerapeuta Mão Santa" caso ele sofra qualquer lesão que o atrapalhe em seu bem-estar.
- Ganhar NFTs (que temporariamente vamos associar a "medalhas"). Por meio desses NFTs ele terá acesso a comunidades diferenciadas que tem acesso a serviços exclusivos.

Finisher Tokens são parte de um sistema descentralizado, incorruptível e com baixíssimas chances de indisponibilidade. Eles usam uma [Blockchain](#). Essa é a tecnologia que está por trás de **criptomoedas** como o [Bitcoin](#) e o [Ethereum](#), as duas maiores criptomoedas do mundo.

A **principal diferença que existe entre o Bitcoin e o Finisher Token** é que o Bitcoin é uma criptomoeda de propósito muito mais abrangente. Sua utilidade atual é principalmente como reserva de valor. O *Finisher Token*, por sua vez, é apenas um *token* de utilidade bem mais restrita: seu principal propósito é incentivar as pessoas através de *games* que lhe trazem saúde.

A tecnologia Blockchain é usada tanto no Bitcoin quanto no *Finisher Token*. Essa tecnologia é, até hoje, inquebrável.

Os *games* são criados através de **contratos inteligentes** (*smart contracts*). **Contratos inteligentes** são uma representação, computacional, de contratos que existem no mundo real.

Leia um pouco mais sobre [o que é o Saúde e Cripto](#). Saiba que **sendo um profissional de bem-estar, no dia 21 de dezembro, desse ano 21, do século 21, você GANHARÁ (DE GRAÇA), 21 Finisher Tokens**. Mas, para isso, seu nome precisa estar numa lista que será disponibilizada no dia 13 de dezembro. Você também precisará dar pelo menos 13 desses *tokens* que ganhará para pessoas que você ajuda.

Sendo uma pessoa em busca de bem-estar, e querendo treinar para conseguir correr por pelo menos 21 minutos, como parte de seu projeto verão, **você pode ganhar até 34 Finisher Tokens. No dia 13 de dezembro**, através de uma lista de espera que criamos, **reabriremos a oportunidade para você participar de um game que lhe dá isso** (veja [esse vídeo](#)).

Siga-nos no [YouTube](#) e no [Instagram](#)!

Converse conosco ou tire suas dúvidas por meio do [Telegram](#)!

Obrigado pelo seu tempo na leitura desse artigo e que você possa ter, cada vez mais,

Saúde e Cripto!