

Guia Empreendedor Híbrido — Passo a Passo

Três exemplos em linguagem simples: Moda & Roupas, Designer Gráfico e Contabilidade.

Mostra o que fazer, como fazer, o que medir e as contas essenciais (ponto de equilíbrio).

1) Moda — Etapa 1: Entender o cliente (1-2 dias)

- Defina promessa em 1 frase; liste 3 dores; converse com 5 pessoas.
- Guarde: 1 promessa + 3 dores confirmadas.

Etapas 2: Mínimo para vender (3-5 dias)

- Catálogo: 20 peças (fotos, medidas). Política de trocas clara.
- Checkout simples + WhatsApp. Defina preço/custos.

Moda — Conta simples do mês 1 (exemplo)

Item	Valor
Preço médio	R\$ 160.00
Custo da peça (45%)	R\$ 72.00
Outros custos/pedido	R\$ 12.00
Contribuição/pedido	R\$ 76.00
Custos fixos/mês	R\$ 3500.00
Ponto de equilíbrio	46.1 → arredonde para 47 pedidos

Etapas 3: Testar vendas (14 dias)

- 3 posts/semana; 1 anúncio R\$20/dia; reforçar troca/entrega.
- Medir visitas, compras, conversão e CAC. Meta: 150→30→15.

Etapas 4: Rodar mês 1

- Meta: 60 pedidos/mês. Foco no top 3 produtos.
- KPIs: conversão, CAC, devolução, margem.

2) Designer — Etapa 1: Clarificar oferta (1 dia)

- Escolha 2 serviços (identidade + social).
- Portfólio mínimo: 3 cases com antes/depois e resultado.

Designer — Conta simples do mês 1 (exemplo)

Item	Valor
Custo variável/projeto	R\$ 50.00
Custos fixos/mês	R\$ 2500.00
Contribuição (R\$1.200)	R\$ 1150.00
Ponto de equilíbrio	2.17 → arredonde para 3 projetos

Etapla 3: Fechar primeiros (2-3 semanas)

- Lista 30 contatos; 15min de conversa; briefing simples.
- Objetivo: 20 contatos → 6 briefings → 3 fechamentos.

Etapas 4: Rodar mês 1

- Pipeline completo e metas M3/M6/M12.
- KPIs: aceite, prazo, satisfação.

3) Contabilidade — Etapa 1: Foco e promessa (1 dia)

- Foco MEI/Simples; atendimento digital; SLA 24h.

Contabilidade — Conta simples do mês 1 (exemplo)

Item	Valor
Preço médio/cliente	R\$ 249.00
Custo variável/cliente	R\$ 20.00
Contribuição/cliente	R\$ 229.00
Custos fixos/mês	R\$ 5500.00
Ponto de equilíbrio	24.02 → arredonde para 25 clientes

Etapas 3: Fechar primeiros (30 dias)

- Landing com agendamento; 40 leads → 15 reuniões → 7 contratos.
- Medir conversão e tempo de resposta (<24h).

Etapas 4: Operar e crescer

- Tickets/SLA; QBR trimestral; metas M3/M6/M12; KPIs de churn e NPS.