



Sarah Zomer Franco - 00:16

E.



Rodrigo Faerman - 00:23

Aí, pessoas?



Sarah Zomer Franco - 00:27

Tudo certo aqui.



Rodrigo Faerman - 00:29

Tudo bem? Vocês não cansam de mim, né?



Marseau Cabral Franco - 00:32

Eu ia perguntar o mesmo.



Rodrigo Faerman - 00:35

Isso aí foi teste. Eu falei, eu vou esperar eles falarem, cara, já deu, essa semana já deu, mas não.



Marseau Cabral Franco - 00:44

Eu quase falei pra você no WhatsApp, falei, cara, pode mandar tudo mesmo, a gente vai ter fim de semana com

material pra estudar, pra fazer os exercícios aqui, então eu falei, pô, manda tudo pra gente.



Rodrigo Faerman - 00:55

Então, mas é que eu não queria que vocês ficassem muito no cérebro, tá? Esse é momento importante pra Sarah sentir. E se eu começo a mandar tudo, a gente vai ficar só nas tarefinhas e ficar no racional. É importante, assim, olhar... É quase como se você fechar o olho e falar, cara, daqui ano, daqui três anos, a Sarah quer ser conhecida, quer ser reconhecida, quer estar ocupando que lugar? Sabe? Que alguém fale, cara, você que está buscando prosperar no seu negócio e fazer... É esse o lugar? Ou é você que está buscando ter uma vida mais saudável? Eu não sei. É uma escolha. Tem certo e errado? Não. Mas é uma escolha que vai ter trade-off, vai ter uma troca.



Rodrigo Faerman - 01:44

Hoje o financeiro talvez fique mais tangível, Mas não significa nada, tem monte de gente trabalhando com saúde ou relacionamento outras coisas que se dão super bem. Então era pouco nesse sentido, por isso que eu não queria deixar solto com vocês pra gente trocar ideia, a gente não precisa sair com nada decidido, mas trocar umas ideias assim pra gente ir falar, cara, tá, esse é o caminho.



Sarah Zomer Franco - 02:14

Tá, o que a gente pensou, tá? Eu e o Guimarães estou conversando sobre... Sobre isso, ao invés de vender riqueza, ao invés de vender saúde, vender sucesso. Sucesso, cada tem o seu sucesso particularmente. Onde é que você quer chegar? Então, ajudar a pessoa a encontrar o sucesso dela. O que você acha? Que é muito vago, fica muito...



Rodrigo Faerman - 02:38

Exatamente, esse é o lugar que a gente, em princípio, não recomendaria.



Sarah Zomer Franco - 02:46

Tá.



Rodrigo Faerman - 02:47

E você vai... Exatamente, por ser muito amplo. E nesse começo, lembra aquela coisa, você vai ser página 27 do Google. Mentores de sucesso, pum. Agora, mentores de mulheres executivas que estão em transição de carreira e não sabem o que fazer, estão buscando mais. Enfim, daí você começa, a tua mensagem ela fica mais poderosa, tá?

 Sarah Zomer Franco - 03:17

Sabe o que eu tô vendo assim? Essa semana foi bem engraçada. Não sei se eu tô mais linguaruda, se eu tô me sentindo mais segura, eu não sei o que é.

 Rodrigo Faerman - 03:27

Você tá com uma cara mais à vontade, isso eu vou te falando até falando aqui, tá?

 Sarah Zomer Franco - 03:32

Eu acho que eu assumi pouco mais do eu pra trazer pro meu trabalho. Enquanto eu tive mais segurança de assumir o meu eu. E esse meu eu tirar essa mulher mesmo dentro de mim, que o meu trabalho sou eu, e assumir realmente esse papel. Então, o que eu vi dessa semana que aconteceu? E que as mulheres, até olhando, todas elas são parecidas comigo que era Sarah no passado.

 Marseau Cabral Franco - 03:59

Perfeito.

 Sarah Zomer Franco - 04:00

Que era o problema da masculinidade, que a energia da masculinidade era muito alta e não estava equilibrada com o feminino. E hoje eu consegui, acredito eu, que encontraram esse equilíbrio. Hoje uma delas falou isso pra mim, você tá me ajudando a encontrar esse meu equilíbrio pra tirar esse masculino de mim, que era muito forte e eu tive que apagar ele, mas equilibrar com a minha feminilidade que eu já encontrei ela hoje. Então eu falei, cara, e eu fiz isso a semana inteira.

 Marseau Cabral Franco - 04:27

Fui choradeira Eu ia comentar isso, que foi muito do que você falou naquela bate-papo que a gente teve no café, né, Rodrigo? Falou assim, não é terapia, mas é terapêutico, né? A Sarah fez todo mundo chorar essa semana, então foi bem terapêutico pra... Foi muito engraçado.

 Rodrigo Faerman - 04:42

Mas as suas clientes choraram, foi isso?

 Sarah Zomer Franco - 04:45

Todas, todas. Não teve uma essa semana e assim, teve dias que eu atendi quatro pessoas. E de todo mundo chorar, de botar a mão no rosto e eu falar o que tá acontecendo, a pessoa chorando, daí eu falar, chora mesmo, solta tudo que tem pra soltar pra ver se essa mulher que vai dentro sai.

 Rodrigo Faerman - 05:00

Você vê que é muito assim, é muito simbólico, tá?

 Marseau Cabral Franco - 05:18

Travou a linha.

 Sarah Zomer Franco - 05:19

Travou aqui, né? É, travou. Mas a nossa internet tá boa, né? Acho que sim. É, aqui tá todos os pontinhos aqui pra gente. Ele não tá falando de instabilidade nossa. Deixa eu fechar aqui meu WhatsApp. Que estranho né, travou né pode.

 Marseau Cabral Franco - 05:54

Ser que ele tenha caído mesmo é.



Sarah Zomer Franco - 05:58

A nossa ta full aqui acho que.



Rodrigo Faerman - 06:14

Ele caiu.



Sarah Zomer Franco - 06:29

Olá, Marcelo, como é que você está?



Marseau Cabral Franco - 06:53

Vamos começar a nossa sessão agora?



Sarah Zomer Franco - 07:18

Boa tarde. Boa tarde.



Rodrigo Faerman - 07:46

Não sei o que é, mas tinha uns caras mexendo na rua que eu tinha visto. Sei lá. O que eu tava falando? Eu tava falando de alguma coisa que era simbólica, né?



Sarah Zomer Franco - 07:58

Os atendimentos dolores, pessoas chorando.

 Rodrigo Faerman - 08:01

Imagina que eu chego pra essas mulheres e pergunto pra elas, em que a Sarah tá te ajudando? O que elas vão me responder?

 Sarah Zomer Franco - 08:16

Hoje veio essa, né, que basicamente todas elas estão na mesma situação, é uma falta de segurança com elas mesmo, e a encontrar, equilibrar esse lado feminino com masculino, esses dois polos, e fazer com que eles se equilibrem. Encontrando paz, elas sentem seguras.

 Rodrigo Faerman - 08:38

Pra quê?

 Sarah Zomer Franco - 08:42

Arrumas uma questão profissional, sentir segura em ambiente de trabalho. As que eu atendo de ambiente de trabalho são líderes, né? Então, para conseguir se posicionar de uma forma mais eficiente, mais eficaz, sem ter medo de estar se apresentando. Outras mulheres, segurança pessoal mesmo, que daí eu tô falando da dona de casa, que ela tem muito problema interno, então ajudar esse problema interno que ela tem, né, pra dar essa alavanca pra ela sentir segura e sentir bonita. Que muitas mulheres têm essa falta de segurança, aí sentem apagadas, aí não sentem bonitas. Deixa eu ver mais. Mais ou menos isso.

 Rodrigo Faerman - 09:26

Tá, mas você vê que a gente não falou nada de dinheiro, né?

 Sarah Zomer Franco - 09:30

Não.

 Rodrigo Faerman - 09:32

A gente não falou nada de estruturar, melhorar o seu negócio, fazer mais dinheiro. A gente tá falando de se sentir, se sentir. Então, talvez ter alguma coisa a ver com saúde, beleza, uma beleza interna, alguma coisa orbitando esse lugar. Eu acho que a nossa investigação tem que ir mais para esse lado. Eu vou mandar negócio, tem negócio que eu tinha pensado.



Sarah Zomer Franco - 10:13

Eu também penso assim, desculpa, Rodrigo. Como daqui a pouco o Massô vai estar montando, envelopando o próprio trabalho dele, eu acredito que eu vendendo essa parte da saúde junto com uma beleza que está saindo dentro e ela vai conseguir externalizar isso. O maçô acredito que daqui a pouco vai mais para a parte da riqueza. Não sei. Sim, ajuda a vender, sim, a riqueza.



Marseau Cabral Franco - 10:42

Não, mas você poderia fazer riqueza, eu fazer riqueza também não são coisas que são limitantes, entendeu? Não tem nada a ver.



Sarah Zomer Franco - 10:50

Eu sei que não são limitantes, mas assim, eu acredito que eu esteja mais voltada para o lado da saúde e beleza, concordo?



Marseau Cabral Franco - 10:56

Mas esse é o ponto, você tem que pensar, a gente está pensando agora no teu trabalho. Você tem que se conectar com, acho que a pergunta que o Rodrigo fez legal de refletir é, como você quer ser vista daqui a três anos? Acho que ele caiu de novo.



Sarah Zomer Franco - 11:11

Tá, ele travou.



Marseau Cabral Franco - 11:12

Como você quer ser vista daqui a três anos? Eu acho que, por exemplo... O Rodrigo tá duas vezes no call agora.



Rodrigo Faerman - 11:23

Eu não sei o que é, é alguma coisa, eles estão mexendo no cabo e tá dando esse pau aqui, daí eu venho aqui pelo celular. Eu vou tentar voltar lá, mas se realmente cair outra vez, eu vou ficar só no celular, tá?



Marseau Cabral Franco - 11:35

Tá bom.



Rodrigo Faerman - 11:36

Mas eu ouvi tudo até a parte, o Márcio também tá mexendo com riqueza e daí... Só pra te dar...



Marseau Cabral Franco - 11:43

Só para te atualizar, então. O que eu comentei passado é, primeiro, acho que o foco aqui é a gente definir o que é o caminho dela e, segundo, mesmo que eu vá para a riqueza e ela escolha ir para a riqueza, não tem problema. Não é porque vai para lado que o outro tem que ir para outro lado. E aí a gente terminou, quando você tava já travado, o que eu tava falando pra ela muito é, acho que a pergunta que você fez inicial foi bem interessante, como que ela quer ser vista daqui a três anos? Ela quer ser vista como uma pessoa? Porque aí, dando aqui pra gente refletir.



Rodrigo Faerman - 12:18

Será que caiu?



Marseau Cabral Franco - 12:19

Acho que caiu de novo, espera de voltar.



Rodrigo Faerman - 12:35

Eu vou ficar aqui porque estou mexendo no cabo, certeza, é isso. Como ela quer ser vista daqui a três anos, tá? Mas olha só, só ajuste dessa pergunta, daí você continua. Como ela quer ser vista... Mas é bem ela, egoisticamente. Eu não tô nem aí como as pessoas enxergam ela. Eu quero ela acordar e falar, cara, isso sou eu, essa é a minha, a máxima autenticidade. Essa é a pergunta que a gente tem que fazer pra ela responder. Mas vai lá.



Marseau Cabral Franco - 13:13

E aí eu vou fazer só parênteses pra você pensar, tá bom? Porque eu acho que a gente começou a migrar pra riqueza Porque quando você foi no evento da Cirque, você percebeu como as mulheres ali não estavam conseguindo fazer trabalho legal, não estavam se posicionando bem, e a gente tentou ligar aquilo lá, a riqueza, para a gente poder fazer a venda. Pegando pouco do que o Rodrigo estava falando para a gente do Golden Circle, a gente está indo de fora para dentro, e eu acho que a gente tem que agora ver o dentro para fora. O que você é, o que você pode agregar para essas mulheres, E aí a gente vai pensar em qual que é a solução que vai trazer. E aí eu acho que não cabe tanto riqueza aqui, porque...



Sarah Zomer Franco - 13:55

Não, não cabe. O que eu vejo, tá? Eu quero ser referência no que eu faço.



Rodrigo Faerman - 13:58

Que é o quê?



Sarah Zomer Franco - 13:59

É eu ajudar dentro pra fora. Mas como eu e o Márcio, a gente conversou ontem, isso aqui não substitui nenhuma terapia e nenhum psiquiatra. Não substitui nada. O meu trabalho é complemento do que a pessoa já buscou lá atrás. Entende? Então assim, mas é processo de cura, como hoje até uma delas falou assim pra mim, Eu tô na terapia há muitos anos, foi o que ela mencionou, vou falar as palavras dela, tá? Estou na terapia há muitos anos, só que eu tô mexendo em tanta coisa que eu não tô conseguindo solucionar de uma forma eficiente. Tu tá me mostrando algo que eu tô vendo e como eu tenho que aplicar, que eu tô conseguindo enxergar o que é o problema e eu vou conseguir resolver de forma muito mais rápida e muito menos dolorosa do que eu tô passando na

terapia.



Sarah Zomer Franco - 14:46

Então, ela falou, você tá minimizando a minha dor.



Rodrigo Faerman - 14:51

Gosto, mas ainda assim a gente tem que tentar te posicionar num lugar diferenciado. Se a gente ir muito nesse lugar, a gente tem que tomar cuidado pra você não tá competindo com terapeuta.



Sarah Zomer Franco - 15:10

É isso que eu não quero.



Rodrigo Faerman - 15:11

Então, a gente tem que trazer alguma coisa, tiquinho mais tangível, né? E o que é isso? Não sei. Aí a gente tem que, talvez, eu vou mandar pra vocês agora, daí são as coisas que eu não... Não se preocupem, a parte de marketing aqui é pra tentar afunilar pouquinho, as necessidades ou o que a gente tá resolvendo do seu público, tá? Eu mandei no WhatsApp... Eu tô abrindo aqui.



Sarah Zomer Franco - 15:41

Tá?



Rodrigo Faerman - 15:42

Isso aqui é ainda a pontinha do iceberg daquilo que eu gosto de olhar quando a gente vai entender a nossa... Desenvolver a nossa persona.



Sarah Zomer Franco - 15:54

Exato.



Rodrigo Faerman - 15:56

Mas... Vai diminuir a minha dor. Dor do quê? Porque assim, eu vejo, por exemplo, pessoas que são experts em relacionamentos afetivos. Ela tá falando de encontrar o teu parceiro, encontrar a tua parceira, ter uma relação. Homem, mulher, enfim, às vezes tem variáveis ali, mas uma relação saudável, criar relacionamento duradouro, ter princípio. Então, assim, é isso. Vai ter repercussão financeira? Vai. Vai ter repercussão em outras áreas? Vai. Mas ali tá falando de relacionamento. Eu me senti melhor, mais alcançar o meu sucesso. Imagina a gente vender isso. Fica muito amplo. Então, se você me falar assim, estou focando em executivas de empresas, performance, entender que toda performance, tudo aquilo que você está buscando, uma vida mais equilibrada, você não vai encontrar essa resposta fora, ela está dentro de você. Então, eu tenho método XYZ que vai te trazer isso, isso e isso. Entende?



Rodrigo Faerman - 17:16

Já começa a tangibilizar mais. E se aquela promoção de trabalho que você vem buscando há anos e não consegue, e se o problema estiver dentro de você, ou se o desafio, aquele obstáculo que você acha que são teus colegas ou teu chefe, eles estiverem dentro de você. Vou te ajudar a conseguir aquela promoção que você sempre buscou. Sabe? Começa a tangibilizar. Eu tô dando ideias, eu não quero afunilar. Eu tenho as minhas opiniões, mas quem tem que chegar em alguma conclusão muito orgânica é você. Então, talvez até respondendo pouco essas perguntinhas, a gente consiga afunilar pouquinho mais. Mas eu acho que mulheres é o tema. Maravilha. Mulheres em geral, uma mãe, uma dona de casa, ou uma executiva? As duas?



Sarah Zomer Franco - 18:17

Eu prefiro uma executiva.



Marseau Cabral Franco - 18:19

Então, mas aí posso dar uma... Vai.



Rodrigo Faerman - 18:22

Vai, vai, vai.



Marseau Cabral Franco - 18:24

Quantas executivas você lida hoje, amor?



Sarah Zomer Franco - 18:27

Na verdade, todas elas têm empresa.



Rodrigo Faerman - 18:30

Empreendedoras.



Sarah Zomer Franco - 18:32

São empreendedoras, boa, são empreendedoras.



Rodrigo Faerman - 18:34

Então, ó, já tem uma qualidade diferente, maravilha.



Sarah Zomer Franco - 18:37

Só uma que é executiva, o resto é empreendedora, isso aí.



Marseau Cabral Franco - 18:40

Então acho que aí já dá norte diferente do que seria executivas e empreendedoras.



Sarah Zomer Franco - 18:48

E a executiva quer virar uma empreendedora.



Rodrigo Faerman - 18:52

Já gostei. Mulheres empreendedoras. Você vê que já ganhou uma qualidade diferente, porque empreendedoras estão empreendendo dentro de casa também. Então, cuidando do filho, fazendo comida, limpando a casa. Aí, legal. Já ganhou uma qualidade interessante.



Marseau Cabral Franco - 19:15

E aí, acho que essas perguntas aqui a gente vai ter que refletir bastante, porque, por exemplo, O que eu acho que acontece no teu processo, até porque eu também estou passando pela sessão, apesar de não ser uma mulher empreendedora, estou passando pela sessão da sala. O que eu acho interessante? As pessoas não têm clareza muito do que é o problema. Dentro da tua metodologia, você mostra o que é o problema. Ontem eu vi só pra te dar update Rodrigo, ontem eu vi dentro do processo que eu tô fazendo lá com o Fábio, eles estão promovendo alguns parceiros dentro da rede deles. E aí no grupo do WhatsApp, eles promoveram uma mulher que é uma terapeuta, Depois até te mando como que ficou a chamada dela, pra você ver, mas assim, a chamada dela é assim, é a mentoria que destrava o bloqueio.



Marseau Cabral Franco - 20:14

Tipo, é bem mentoria ligada a bloqueio. Aí eu falei assim, porra, é genérico, mas deixa eu entender o que é o processo dessa mulher. E eu assisti ontem o conteúdo que ela apresentou. A primeira hora foi ela falando pouco da metodologia dela, e aí ela criou uma metodologia chamada Safira, que aí o S quer dizer você saber o que é o teu sonho, depois você vai pro... Ela criou toda essa metodologia. O que ela fala muito, que eu achei que é insight interessante para a Sarah. A questão de você viver e sobreviver. Você sair de uma vida que você está sobrevivendo e você passar a assumir controle e viver a sua vida.



Marseau Cabral Franco - 20:59

Que eu acho que é uma coisa interessante, porque muitas vezes as pessoas, de uma forma geral, elas sentem que elas estão sendo engolidas pelo dia a dia e não conseguem sair daquele lugar que elas estão. O que aconteceu na segunda hora? Ela abriu para perguntas e respostas e virou uma terapia. O que foi muito interessante? Ela não tem algo que ela quantifica, como a Sarah tem, porque a Sarah, com os assessments, ela consegue falar qual é o seu sabotador principal e você quantifica e você diz para cada pessoa o que é o maior problema, o maior desafio

que cada pessoa tem que lidar. No caso dessa doutora, dessa psicóloga que estava fazendo ontem, ela só fala da metodologia dela e fala assim, você tem que aprender a decidir qual é o seu sonho.



Marseau Cabral Franco - 21:47

E ela joga na mão do colo da pessoa para a pessoa fazer isso. Aí criou aquela distância que você falou, né? Tipo, ela é uma doutora, que é uma psicóloga super treinada. O que ela contou de história dela? Que ela já atendeu mais de 50 mil pessoas e tem três empresas. Agora, ela não criou uma conexão dela com as pessoas. Ela não criou, não contou a história dela.



Rodrigo Faerman - 22:10

Ela tá distante.



Marseau Cabral Franco - 22:11

Muito distante, muito distante. Mas eu acho que essa questão de falar de viver e sobreviver é uma coisa que às vezes as pessoas não têm clareza, mas todo mundo sente que está sendo engolido pelo dia-a-dia e que não está conseguindo ter mínimo de gestão do dia-a-dia. Então, talvez isso para mulheres empreendedoras pode ser uma coisa, a gente trabalhar melhor esse conceito, pode ser, não sei o que você acha, Tamara, mas eu estou pensando pouco...



Sarah Zomer Franco - 22:36

Não, mas é porque é isso, porque hoje eu trago isso para os meus atendimentos. Uma delas falou que quando viu a foto, quem eu era, e quando foi me conhecer, ela, nossa, essa mulher deve ser avião, e ela mesmo, mentalmente, ela botou uma distância, e quando começou o atendimento, hoje elas se soltam, né? Então, eu falei, eu também tenho problema como todo mundo sou, ser humano de carne e osso, eu também passo pelas mesmas coisas, talvez pouco mais agressivo, talvez menos, mas todo mundo passa por problema.



Sarah Zomer Franco - 23:07

Então, criar essa esse mínimo de distância entre elas, e elas entenderem que essa metodologia eu passei, cada vez que eu ensino eu aprendo mais pouquinho, e eu me curo pouquinho mais, isso pra elas tá sendo maravilhoso, e é onde que elas querem se aprofundar no que eu tô passando, pra elas chegarem, não ser que nem eu, mas ter a sensação que eu sinto hoje. Eu acho que deu pra entender pouco, né?

 Rodrigo Faerman - 23:39

A gente tá começando a aquecer mais, tá? Esse nosso trabalho agora, ele é zero marketing. Eu tô realmente falando de uma coisa mais profunda, de... Óbvio que a gente tá tentando resolver uma história e eu tô tentando trazer com mais leveza, mas é porque eu sei que se a gente ir pelo caminho mais fácil e falar de alguma outra coisa que é mais... Por exemplo, vamos falar de dinheiro. Ela talvez não vai te conectar tão profundamente. As duas histórias, elas talvez sejam menos orgânicas. Você vai ter que estruturar e vir com pitch. Eu não quero pitch. Eu quero que a Sarah ela seja mais autêntica possível. Ela conte a sua história e a tua história é o que conecta, é o que gera a conexão. Né?

 Rodrigo Faerman - 24:35

Ao contrário do que o Márcio vivenciou lá com essa mulher aí, é o que gera a conexão, ponto. É aquela coisa que você fala e depois a pessoa fala, meu Deus, você tava falando, eu tava me imaginando, isso sou eu. Essa é, pra mim, esse é o pulo do gato. Esse é o segredo. Por isso que eu não queria deixar vocês sozinhos nessa conversa hoje. Eu queria dar esse pitaco a mais só pra dar uma direcionada e trazer leveza pra vocês que não tem certo e errado. Você fala assim, quero estar nesse lugar e falar de dinheiro, maravilha. Quero estar no lugar de relacionamento, maravilha. Quero estar no lugar de saúde. A gente só tem que adjetivar pouco mais, porque saúde é a minha nutricionista. Né? Então a gente tem que ser saúde... Saúde... Que tipo de saúde? Né? Ou é saúde barra relacionamento?

 Rodrigo Faerman - 25:37

Relacionamento com quem? Comigo mesmo. Dá pra dar uma brincada nisso, tá? Mas aí o Marçot vai ter uma lição. É assim, o que a Sarah... A Sarah vai ter que acessar alguma coisa dela, a versão dela em três anos, em dois anos, e você vai ter que qualificar. Falar, cara, isso aqui tá fazendo sentido? Ajuda você mulher empreendedora a... Tem que estar claro, essa é a frase inicial que conecta tudo.

 Marseau Cabral Franco - 26:08

Já me deu várias ideias aqui, acho que... Meu Deus, que medo de você. Não, não, deu várias ideias da gente infiltrar melhor. Acho que essa direcionada vai enriquecer bastante a nossa papo hoje.

 Sarah Zomer Franco - 26:25

Ficou mais claro.



Marseau Cabral Franco - 26:26

Ficou, ficou.



Rodrigo Faerman - 26:27

Tá, era isso, tá? Esse era o meu objetivo, eu não... Como eu te falei, o nosso processo, ele é muito fluído, tá? Eu não tô vindo com soluçãozinha de... Óbvio que eu tenho toda uma sequência de coisas que a gente tem que estar preenchendo, mas esse início aqui é o fundamental, é o que vai direcionar tudo. Isso tendo legal, Sarah, e você acordar amanhã, vai dormir, acorda e fala, cara, é isso? Esse sentimento, pra mim, é o máximo sucesso que a gente tem, que daí a gente tá na direção. O resto é ajuste de copy.



Sarah Zomer Franco - 27:02

Aham.



Rodrigo Faerman - 27:02

Não gostei disso, troca virgulazinha, aí a gente tem, aí o chat GPT ajuda a gente. Esse é o lugar que o chat GPT não pode fazer.



Sarah Zomer Franco - 27:11

Aham, fechado.



Marseau Cabral Franco - 27:14

Então vamos fazer o seguinte, a gente vai ter esse papo, Rodrigão, e aí a gente terminando o papo, a gente te manda, eu acho que vai ser bom a gente fazer exercício de brain dump mesmo, sentar e, cara, eu quero isso, isso. Lista vários, e a gente seleciona uns três, quatro que ressoam mais com o que ela quer, mais do que o que vai vender mais, né? Saindo pouco do marketing, né?



Rodrigo Faerman - 27:35

Tá. Esse brain dump lembra do seguinte, não julga, não filtra. O brain dump é jogar tudo.



Sarah Zomer Franco - 28:09

Ai, arco-íris, eu olho pro arco-íris, eu vejo felicidade, sinto tranquilidade.



Rodrigo Faerman - 28:14

Tá, tomate, tem?



Sarah Zomer Franco - 28:16

Tomate? Não.



Rodrigo Faerman - 28:20

Pedra.



Sarah Zomer Franco - 28:21

Pedra tem obstáculos



Rodrigo Faerman - 28:24

Tá, legal. Exatamente esse ponto. Vem a palavra arco-íris, tomate, pedra. Você escreve, não julga, deixa lá. Tá?



Sarah Zomer Franco - 28:35

Deixa lá, tá?



Rodrigo Faerman - 28:38

Daí depois vocês podem fazer processo, depois você pode jogar para o chat GPT, até legal. Cara, estamos fazendo processo criativo de brainstorming, brain dumping. Pega essas palavras e tente coordenar ou organizá-las, agrupá-las, e aí deixa ele, vem ideias legais aí. Esse é o processo zero-filtro.



Sarah Zomer Franco - 29:01

Fechado. Fechou.



Rodrigo Faerman - 29:02

Parabéns.



Marseau Cabral Franco - 29:03

That's it, então.



Rodrigo Faerman - 29:05

Valeu.



Sarah Zomer Franco - 29:05

Isso. Obrigada, Rodrigo.



Marseau Cabral Franco - 29:07

Tchau.



Rodrigo Faerman - 29:07

Tchau. Tchau.



Sarah Zomer Franco - 29:08

Tchau. Até o final da semana.



Marseau Cabral Franco - 29:09

Até o final da semana.