

Plano de Trabalho 4 Fases

Projeto Sarah Zomer

Duração: 4 meses (Outubro 2025 - Janeiro 2026)

Formato: Mentoria Intensiva + Consultoria Hands-On

Última Atualização: 20 de outubro de 2025

Responsável: Rodrigo Faerman

VISÃO GERAL DO PROJETO

Objetivo Central

Transformar o negócio de Sarah Zomer de baixo ticket com invisibilidade de mercado (R\$3.750 por 5 meses) para high ticket com posicionamento estratégico (R\$5k-18k) através de:

- Revelação de ativos invisíveis (história pessoal, metáforas, diferencial único)
- Estruturação de produtos escaláveis
- Criação de presença digital estratégica
- Implementação de funil de aquisição high ticket

Metodologia de Trabalho

- **MVP Obsessivo:** Testar rapidamente (70% pronto), ajustar com base em feedback real
- **Co-criação:** Implementação em tempo real durante o projeto
- **Ação > Planejamento:** Menos teoria, mais execução e resultados tangíveis
- **Comunicação Contínua:** Acesso direto via WhatsApp para decisões rápidas

Métricas de Sucesso

1. **Posicionamento:** Definição clara de ICP e metodologia nomeada
2. **Visibilidade:** Presença ativa em LinkedIn + Instagram com conteúdo estratégico
3. **Precificação:** Produtos high ticket estruturados (R\$5k-18k)
4. **Tração:** Mínimo 10 conversas qualificadas geradas
5. **Conversão:** 2-3 clientes fechados no novo modelo
6. **Faturamento:** R\$10k-50k em novos contratos durante ou logo após o projeto

FASE 1: DIAGNÓSTICO E PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Duração: Semanas 1-3 (Outubro 2025)

Sessões: 3-4 sessões semanais

Foco: Clareza, Fundação, Descoberta

SEMANA 1 - DESCOBERTA PROFUNDA

Objetivos

- ☒ Realizar sessão de kickoff (CONCLUÍDO - 20/10)
- Extrair e documentar história pessoal completa
- Identificar ativos invisíveis
- Mapear estado atual do negócio
- Alinhar expectativas e metodologia de trabalho

Entregas

- ☒ Análise completa da sessão de kickoff (CONCLUÍDO)
- ☒ Perfil profissional atualizado de Sarah (CONCLUÍDO)
- ☒ Documento de insights executivos (CONCLUÍDO)
- Contrato assinado e pagamento realizado
- Drive compartilhado estruturado

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Enviar contrato e link de pagamento	Rodrigo	20/10	 Pendente
Assinar contrato e efetuar pagamento	Sarah/Marseau	22/10	 Pendente
Estruturar Drive compartilhado	Rodrigo	22/10	 Pendente
Compilar depoimentos de clientes	Sarah	25/10	 Pendente
Definir estratégia de redes sociais	Sarah+Rodrigo	25/10	 Pendente

SEMANA 2 - CLAREZA DE POSICIONAMENTO

Objetivos

- Definir ICP (Ideal Customer Profile) com precisão cirúrgica
- Escolher microsnicho prioritário entre: executivos, pais/mães, pessoas em transição
- Mapear jornada do cliente ideal (dores, desejos, objeções)
- Criar persona detalhada com contexto demográfico e psicográfico

Sessão Dedicada: Workshop de ICP

Duração: 2h

Formato: Presencial ou Zoom

Agenda:

1. Revisão de clientes atuais (quais geraram mais resultado/satisfação?)
2. Análise de poder aquisitivo por nicho
3. Mapeamento de dores vs. desejos por segmento
4. Decisão: Qual nicho tem maior potencial high ticket?
5. Criação de persona (nome, idade, cargo, renda, dores, medos, aspirações)

Entregas

- **Documento ICP Definitivo**

- Persona principal detalhada
- Mapa de dores e desejos
- Linguagem e tom de comunicação
- Canais preferenciais de comunicação

- **Análise Comparativa de Nichos**

- Executivos/líderes vs. Pais/mães vs. Transição
- Poder aquisitivo, volume, competição
- Recomendação de priorização

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Preparar lista de clientes atuais/passados	Sarah	27/10	 Pendente
Workshop de ICP (sessão dedicada)	Sarah+Rodrigo	28/10	 Pendente
Documentar persona e ICP definitivo	Rodrigo	30/10	 Pendente

SEMANA 3 - METODOLOGIA E PRODUTOS

Objetivos

- Nomear metodologia proprietária de Sarah
- Estruturar arquitetura de produtos high ticket

- Definir precificação estratégica
- Criar narrativa de transformação (jornada do cliente)

Sessão Dedicada 1: Naming da Metodologia

Duração: 1.5h

Processo:

1. Brainstorming de nomes (mínimo 20 opções)
2. Critérios: Memorável, único, conectado à essência de Sarah
3. Testar com pessoas externas (validação rápida)
4. Decisão final
5. Documentar componentes da metodologia

Opções Iniciais para Explorar:

- Método SZ (Sarah Zomer)
- Método Quartinho da Bagunça → Quarto do Troféu
- Método AURHA
- Método de Ressignificação Integrada
- Método Cérebro Sábio
- *(A definir na sessão)*

Sessão Dedicada 2: Estruturação de Produtos

Duração: 2h

Agenda:


1. Revisar estrutura atual (5 meses, 10 sessões, R\$3.750)
2. Propor nova arquitetura:
 - Produto 1: Diagnóstico (3 sessões, R\$5k)
 - Produto 2: Transformação Completa (10+ sessões, R\$18k)
 - Produto 3 (futuro): Grupos/turmas (R\$5k/mês)
3. Definir conteúdo específico de cada sessão
4. Criar estratégia de upsell "risco zero"
5. Estruturar garantias e manejo de objeções

Entregas

- **Manual da Metodologia [Nome a Definir]**
 - Origem e filosofia
 - Componentes (Pilar Interno + Pilar Externo)
 - Ferramentas (QP, Sabotadores, Cérebro Sábio, Consultoria de Imagem)
 - Processo passo a passo
 - Diferencial vs. concorrência
- **Estrutura de Produtos High Ticket**
 - Descrição detalhada de cada produto
 - Conteúdo de cada sessão
 - Preços e condições de pagamento
 - Fluxo de upsell
 - Garantias oferecidas
- **Argumentação de Valor**
 - Por que R\$5k é justo para Diagnóstico
 - Por que R\$18k é justo para Transformação Completa
 - ROI esperado para o cliente
 - Comparação com alternativas (terapia, outros coaches)

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Brainstorming de nomes de metodologia	Sarah+Rodrigo	01/11	 Pendente
Testar nomes com 5 pessoas externas	Sarah	03/11	 Pendente
Sessão de estruturação de produtos	Sarah+Rodrigo	04/11	 Pendente

Item	Owner	Prazo	Status
Documentar metodologia e produtos	Rodrigo	06/11	 Pendente

MARCO DA FASE 1

✅ Clareza Total de:

- Quem é o cliente ideal (ICP)
 - O que Sarah oferece (Metodologia nomeada)
 - Como está estruturado (Produtos high ticket)
 - Por que é valioso (Argumentação)
-

FASE 2: IMPLEMENTAÇÃO DE ESTRUTURA E PROCESSOS

Duração: Semanas 4-7 (Novembro 2025)

Sessões: 3-4 sessões (quinzenais)

Foco: Criação, Implementação, Visibilidade

SEMANA 4 - PRESENÇA DIGITAL ESTRATÉGICA

Objetivos

- Criar perfis profissionais em redes sociais prioritárias
- Desenvolver calendário editorial inicial (4 semanas)
- Produzir primeiros conteúdos estratégicos
- Reformular website com CTA claro

Ações Específicas

LinkedIn:

- Atualizar perfil com nova narrativa (história + metodologia)
- Foto profissional + banner
- Seção "Sobre" reescrita com storytelling
- Publicar primeiro post (apresentação com metáfora do quartinho)
- Conectar com 50 pessoas do target (executivos, líderes)

Instagram Profissional:

- Criar novo perfil @sarahzomer (ou variação)
- Bio otimizada com CTA
- Primeiros 9 posts (grid inicial)
- Stories introdutórios
- Link na bio para agendamento

Website:

- Reformular homepage com:
- História de Sarah (storytelling emocional)
- Metodologia [nome a definir]
- CTA principal: "Agende seu Diagnóstico de Transformação (R\$5k)"
- Depoimentos compilados
- Casos de transformação

Entregas

• Calendário Editorial (4 semanas)

- Temas semanais alinhados ao ICP
- Mix de conteúdo: 40% educacional, 30% inspiracional, 30% vendas
- Formatos: Carrossel, vídeo curto, texto longo

• Banco de Conteúdo Inicial






- 4 posts LinkedIn (texto longo + imagem)
- 4 vídeos curtos (1-1.5 min) para Instagram/LinkedIn
- 1 artigo longo para LinkedIn Pulse

• Website Reformulado

- Homepage com CTA claro
- Página "Sobre Sarah"
- Página "Metodologia [Nome]"
- Página "Trabalhe Comigo" (produtos)
- Integração com Calendly ou similar

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Atualizar perfil LinkedIn	Sarah	08/11	 Pendente

Item	Owner	Prazo	Status
Criar novo Instagram profissional	Sarah	08/11	 Pendente
Criar calendário editorial (4 semanas)	Rodrigo+Sarah	10/11	 Pendente
Produzir primeiro vídeo "Quartinho da Bagunça"	Sarah	12/11	 Pendente
Reformular website (briefing)	Rodrigo	10/11	 Pendente
Implementar reformulação website	Marseau+Sarah	20/11	 Pendente

SEMANA 5-6 - CRIAÇÃO DE CONTEÚDO E PRIMEIROS TESTES

Objetivos

- Publicar conteúdo consistente (mínimo 2x/semana LinkedIn, 3x/semana Instagram)
- Testar diferentes formatos e mensagens
- Analisar engajamento e ajustar
- Iniciar construção de audiência

Tipos de Conteúdo Prioritários

1. Storytelling Pessoal (40% do conteúdo)

- História de superação de Sarah
- Metáfora do "Quartinho da Bagunça"

- Jornada de cura (nódulos, psoríase, etc)
- Momentos de transformação pessoal

2. Educacional (30% do conteúdo)

- O que são sabotadores internos
- Como funciona QP (Quociente de Positividade)
- Relação entre mindset e saúde física
- Integração imagem externa + estado interno

3. Resultado de Clientes (20% do conteúdo)

- Casos de transformação (anonimizados se necessário)
- Depoimentos
- Antes e depois (emocional, profissional)

4. CTA e Vendas (10% do conteúdo)

- Oferta de Diagnóstico (R\$5k)
- Vagas limitadas para Transformação Completa
- Convite para conversa

Formato Estrela: Vídeo "Quartinho da Bagunça"

Conceito: Sarah falando diretamente para câmera, autêntica, sem edição pesada

Script: (Ver documento de Insights Executivos - Anexos)

Distribuição:

- LinkedIn (nativo)
- Instagram Reels
- YouTube Shorts
- Website (homepage)

Teste A/B:

- Versão A: Foco em problema ("Você tem quartinho da bagunça?")
- Versão B: Foco em transformação ("Transformei meu quartinho em quarto do troféu")






Entregas

- **16 posts publicados** (2x/semana LinkedIn, 3x/semana Instagram)
- **4 vídeos curtos** produzidos e distribuídos

- **Relatório de engajamento**

- Quais posts geraram mais alcance
- Quais geraram mais conversas/DMs
- Perfil de quem está engajando (match com ICP?)

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Produzir 4 vídeos curtos	Sarah	18/11	 Pendente
Escrever 8 posts LinkedIn	Sarah+Rodrigo	18/11	 Pendente
Criar 12 posts Instagram	Sarah	18/11	 Pendente
Publicar consistentemente (2-3x/semana)	Sarah	Contínuo	 Pendente
Analisar engajamento semanalmente	Sarah+Rodrigo	Semanal	 Pendente

SEMANA 7 - INFRAESTRUTURA DE VENDAS

Objetivos

- Configurar ferramentas de pagamento
- Criar página de vendas para produtos
- Estruturar processo de agendamento
- Desenvolver materiais de apoio à venda

Ferramentas a Implementar

Pagamento:

- **Green** (taxas ~3.5%)
- Links de pagamento prontos:
- Diagnóstico: R\$5.000 (opções: à vista PIX com 5% desconto, cartão até 3x)
- Transformação Completa: R\$18.000 (à vista ou parcelado até 6x)

Agendamento:

- **Calendly** (ou similar)
- Tipos de reunião:
- Conversa de Descoberta (30 min, gratuita)
- Sessão Diagnóstico (agendada após pagamento)

CRM Simples:

- **Notion** ou **Google Sheets**
- Rastreamento de leads:
- Nome, contato, origem
- Estágio (Descoberta > Proposta > Negociação > Fechado)
- Notas de cada interação

Materiais de Apoio

Deck de Apresentação:

- História de Sarah (3 slides)
- Metodologia [Nome] (2 slides)
- Produtos e Preços (2 slides)
- Resultados de Clientes (2 slides)
- Próximos Passos (1 slide)

One-Pager:

- Folha A4 com:
- Quem é Sarah
- Metodologia
- Para quem é
- Investimento
- Como começar

E-mail de Follow-Up (Templates):

- Após primeira conversa
- Após envio de proposta
- Após "não" (manter porta aberta)
- Após fechamento (onboarding)

Entregas

- **Sistema de Pagamento Configurado**

- Links prontos
- Testados e funcionais

- **Calendário de Agendamento**

- Integrado com Google Calendar
- Disponibilidade definida
- Lembretes automáticos



- **CRM Operacional**





- Template de rastreamento
- Treinamento para Sarah usar

- **Kit de Vendas**

- Deck de apresentação
- One-pager
- Templates de e-mail

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Configurar conta Green	Sarah/Marseau	22/11	 Pendente
Criar links de pagamento	Sarah/Marseau	24/11	 Pendente

Item	Owner	Prazo	Status
Configurar Calendly	Sarah	24/11	 Pendente
Criar CRM em Notion/Sheets	Rodrigo	24/11	 Pendente
Desenvolver deck de apresentação	Rodrigo+Sarah	26/11	 Pendente
Escrever templates de e-mail	Rodrigo	26/11	 Pendente

MARCO DA FASE 2

✅ Infraestrutura Completa:

- Presença digital ativa (LinkedIn + Instagram)
- Conteúdo sendo publicado consistentemente
- Website reformulado com CTA
- Sistema de pagamento e agendamento funcionais
- Materiais de vendas prontos

FASE 3: LANÇAMENTO E VALIDAÇÃO DO MVP

Duração: Semanas 8-10 (Dezembro 2025)

Sessões: 3 sessões quinzenais

Foco: Geração de Demanda, Conversão, Aprendizado

SEMANA 8 - PROSPECÇÃO ATIVA (CUSTO ZERO)




Objetivos

- Ativar rede existente de contatos
- Gerar conversas qualificadas
- Testar mensagem e oferta
- Aprender com objeções reais

Estratégia: WhatsApp Outreach (200+ contatos)

Processo:

1. Categorização de Contatos (Day 1):

-  Verde (Próximo): Familiares, amigos próximos, clientes atuais/passados
-  Amarelo (Médio): Conhecidos, networking, contatos profissionais
-  Vermelho (Distante): Contatos antigos, network de segundo grau

1. Criação de Templates (Day 2):

- Template Verde: Pessoal, pede ajuda/indicação
- Template Amarelo: Semi-formal, compartilha transformação
- Template Vermelho: Formal, reativa relacionamento

2. Envio Escalonado (Days 3-7):

- Dia 3: 20 mensagens (grupo verde)
- Dia 4: 30 mensagens (grupo verde)

- Dia 5: 40 mensagens (grupo amarelo)
- Dia 6: 50 mensagens (grupo amarelo + vermelho)
- Dia 7: 60 mensagens (grupo vermelho)
- **Total: 200 mensagens**

3. Rastreamento e Follow-Up:

- Anotar respostas em CRM
- Follow-up em 48h se sem resposta
- Agendar conversas de descoberta

Templates de Mensagem

Template Verde (Próximo):

Oi [Nome]! 🌟

Queria compartilhar uma novidade importante com você.

Estou reestruturando completamente meu trabalho. Sabe aquele "quartinho da bagunça mental" que to

E funcionou. Curei nódulos, psoríase, endometriose. Coisas que médico disse que não tinha cura.

Hoje eu ajudo executivos e líderes a fazerem o mesmo - transformar esse quarto da bagunça em quar

Você conhece alguém que pode se beneficiar? Ou quer saber mais pra você mesmo?

Só me chama 💛

Sarah

Template Amarelo (Médio):

Oi [Nome],

Faz tempo que não conversamos! Estava pensando em você.

Estou relançando meu trabalho com um foco novo: executivos e líderes que sentem que há uma versão

Combino neurociência aplicada com consultoria de imagem - trabalho o interno e o externo ao mesmo

Se você conhece alguém no seu network que pode se beneficiar (ou você mesmo), adoraria trocar uma

Podemos agendar um café virtual?

Abraço,

Sarah

Template Vermelho (Distante):

Olá [Nome],

Sei que faz tempo, mas estava revisitando meus contatos e lembrei de você.

Trabalho com transformação pessoal para executivos e líderes - uma abordagem que integra neurociê

Se fizer sentido pra você ou alguém do seu círculo, adoraria reconectar e compartilhar.

Disponível para um café (virtual ou presencial em Floripa).

Abs,

Sarah Zomer

Entregas

- 200 mensagens enviadas

- **Planilha de rastreamento**

- Nome, categoria, data de envio, resposta, status

- **Relatório de conversão**

- Taxa de resposta por categoria
- Conversas agendadas
- Objeções mais comuns
- Aprendizados

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Categorizar 200+ contatos WhatsApp	Sarah	01/12	 Pendente
Ajustar templates de mensagem	Sarah+Rodrigo	02/12	 Pendente
Enviar 200 mensagens (escalonado)	Sarah	03-09/12	 Pendente
Rastrear respostas diariamente	Sarah	03-15/12	 Pendente
Fazer follow-up quando necessário	Sarah	Contínuo	 Pendente

SEMANA 9-10 - CONVERSAS DE DESCOBERTA E PRIMEIRAS VENDAS

Objetivos

- Conduzir mínimo 10 conversas de descoberta
- Testar oferta e precificação
- Aprender com objeções reais

- Fechar primeiras vendas no novo modelo

Estrutura da Conversa de Descoberta (30 min)

Minutos 0-5: Rapport e Contexto

- "Obrigada por aceitar conversar comigo"
- "Como você me conheceu / quem te indicou?"
- "O que te motivou a aceitar essa conversa?"

Minutos 5-15: Descoberta Profunda (Escuta Ativa)

- "Me conta, como você está se sentindo hoje... profissionalmente? Pessoalmente?"
- "Qual é o maior desafio que você enfrenta agora?"
- "Se você pudesse mudar uma coisa na sua vida nos próximos 6 meses, o que seria?"
- "O que já tentou para resolver isso?"
- **Objetivo:** Identificar dor genuína, não criar dor artificial

Minutos 15-25: Apresentação de Solução (Se houver fit)

- "Posso compartilhar como eu trabalho e ver se faz sentido pra você?"
- Contar HISTÓRIA PESSOAL (quartinho da bagunça, transformação)
- Explicar METODOLOGIA (Pilares Interno + Externo)
- Mostrar RESULTADO DE OUTROS CLIENTES
- Apresentar PRODUTOS:
- "Tenho duas formas de trabalhar juntos..."
- Diagnóstico (R\$5k, 3 sessões) - Teste de baixo risco
- Transformação Completa (R\$18k, 10+ sessões) - Profundo

Minutos 25-30: Próximos Passos

- "Faz sentido pra você?"
- **Se sim:** "Quer começar pelo Diagnóstico ou já se sente confortável para o programa completo?"
- **Se hesitante:** "O que te impediria de dar esse passo agora?"
- **Se não:** "Entendo. Se mudar de ideia ou conhecer alguém, fica o convite aberto"

Manejo de Objeções Comuns

"Está caro"

- "Entendo. Posso te perguntar, quanto vale pra você [resultado que ele deseja]?"
- "Comparado ao que você já investiu em [alternativas], como você vê?"
- "O que acontece se você não resolver isso nos próximos 6 meses?"

"Preciso pensar"

- "Claro, faz todo sentido. Posso perguntar o que especificamente você precisa pensar?"
- "Tem alguma dúvida que eu possa esclarecer agora?"
- "Quando você acha que teria uma resposta?"

"Não tenho dinheiro agora"

- "Entendo. Aceito cartão parcelado até 6x, isso ajudaria?"
- "Quando você teria disponibilidade financeira?"
- "Posso te colocar numa lista de espera e te avisar quando abrir nova turma?"

"Vou conversar com [cônjuge/sócio]"

- "Ótimo, é importante ter alinhamento. Quer que eu mande um material para você compartilhar?"
- "Tem alguma preocupação específica que eu possa endereçar?"
- "Quando vocês teriam essa conversa?"

Entregas

- **Mínimo 10 conversas de descoberta realizadas**
- **Script refinado** (baseado em aprendizados reais)
- **Banco de objeções e respostas**
- **Primeiras vendas fechadas** (meta: 2-3 clientes)
- **Relatório de conversão**
 - Conversas realizadas
 - Propostas enviadas
 - Vendas fechadas
 - Motivos de "não"
 - Taxa de conversão

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Realizar 10+ conversas de descoberta	Sarah	10-20/12	 Pendente
Documentar cada conversa no CRM	Sarah	Após cada conversa	 Pendente
Enviar propostas formais	Sarah	Imediatamente após interesse	 Pendente
Fazer follow-up de propostas (48h)	Sarah	Contínuo	 Pendente
Sessão de revisão com Rodrigo	Sarah+Rodrigo	18/12	 Pendente

MARCO DA FASE 3

✅ Validação de Mercado:

- Mínimo 200 contatos prospectados
 - 10+ conversas qualificadas
 - 2-3 vendas fechadas no novo modelo
 - Aprendizados documentados sobre o que funciona/não funciona
 - MVP testado e ajustado
-

FASE 4: OTIMIZAÇÃO E ESCALABILIDADE

Duração: Semanas 11-16 (Janeiro 2026)

Sessões: 2-3 sessões quinzenais

Foco: Refinamento, Escala, Sustentabilidade

SEMANA 11-12 - ANÁLISE E OTIMIZAÇÃO

Objetivos

- Analisar resultados da Fase 3
- Identificar o que funcionou vs. o que não funcionou
- Otimizar mensagem, oferta e processo
- Refinar ICP se necessário

Sessão de Retrospectiva Profunda

Duração: 2-3h

Formato: Presencial ou Zoom

Agenda:

1. Revisão Quantitativa:

- Quantas mensagens enviadas / respostas recebidas
- Quantas conversas agendadas / realizadas
- Quantas propostas enviadas / fechadas
- Taxa de conversão em cada etapa
- Ticket médio alcançado

1. Revisão Qualitativa:

- Quais mensagens geraram mais engajamento?
- Quais objeções foram mais comuns?
- Qual perfil de cliente converteu melhor?

- Onde perdemos oportunidades?
- O que surpreendeu positivamente/negativamente?

2. Ajustes Estratégicos:

- ICP precisa ser refinado?
- Preço está adequado ou precisa ajuste?
- Oferta está clara ou gera confusão?
- Processo de venda está fluido?

3. Definição de Próximos Passos:

- Dobrar down no que funcionou
- Eliminar o que não gerou resultado
- Testar novas hipóteses

Entregas

• Relatório Completo de Fase 3

- Métricas quantitativas
- Insights qualitativos
- Casos de sucesso
- Casos de fracasso e aprendizados

• Plano de Otimização


- O que manter
- O que ajustar
- O que eliminar
- O que testar

• ICP Refinado (se necessário)

• Oferta Ajustada (se necessário)

• Precificação Validada

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Compilar dados quantitativos	Sarah	02/01	 Pendente
Preparar insights qualitativos	Sarah	02/01	 Pendente
Sessão de retrospectiva	Sarah+Rodrigo	05/01	 Pendente
Documentar relatório e plano	Rodrigo	08/01	 Pendente

SEMANA 13-14 - ESCALA DE CONTEÚDO E PARCERIAS

Objetivos

- Aumentar visibilidade orgânica
- Estabelecer parcerias estratégicas
- Criar conteúdo de autoridade
- Explorar canais adicionais

Estratégias de Escala

1. Conteúdo de Autoridade:

- **Artigo longo LinkedIn Pulse:** "Como transformei meu quartinho da bagunça (e você também pode)"
- **Participação em Podcast de Rodrigo:** Teste de exposição pública
- **Webinar gratuito:** "3 Sabotadores que impedem executivos de alcançar próximo nível"
- **Lives no Instagram:** Q&A sobre transformação pessoal

2. Parcerias Estratégicas:

- **Consultórios médicos/psicológicos:** Parceria de referência cruzada
- **Empresas de coaching corporativo:** Oferecer serviço complementar

- **Comunidades de empreendedores:** Palestras/workshops
- **Associações profissionais:** Networking e credibilidade






3. SEO e Presença Online:

- **Google Meu Negócio:** Perfil otimizado para Florianópolis
- **Diretórios de coaching:** Cadastro em plataformas relevantes
- **Blog no website:** 2-4 artigos SEO-otimizados
- **Vídeos no YouTube:** Arquivo de conteúdo educacional

Entregas

- **2 artigos longos publicados** (LinkedIn Pulse ou Medium)
- **Participação em podcast de Rodrigo gravada**
- **1 webinar gratuito realizado** (mínimo 20 participantes)
- **3 parcerias estratégicas estabelecidas**
- **Presença online expandida** (Google, diretórios, etc)

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Escrever artigo longo para LinkedIn	Sarah+Rodrigo	10/01	 Pendente
Gravar participação em podcast	Sarah+Rodrigo	12/01	 Pendente
Planejar webinar gratuito	Sarah+Rodrigo	12/01	 Pendente
Realizar webinar	Sarah	20/01	 Pendente
Mapear 10 potenciais parceiros	Sarah	15/01	 Pendente
Contatar e estabelecer 3 parcerias	Sarah	25/01	 Pendente

SEMANA 15-16 - SISTEMATIZAÇÃO E AUTONOMIA

Objetivos

- Criar processos repetíveis
- Documentar aprendizados
- Estabelecer rotina sustentável
- Preparar Sarah para autonomia pós-projeto

Processos a Sistematizar

1. Funil de Vendas Semanal:

Segunda: Planejar semana, revisar CRM
Terça: Prospecção ativa (20-30 novos contatos)
Quarta: Follow-ups pendentes
Quinta: Conversas de descoberta agendadas
Sexta: Criação de conteúdo para próxima semana
Sábado/Domingo: OFF (ou conteúdo leve)

2. Criação de Conteúdo:

Semana 1 do mês: Storytelling pessoal
Semana 2 do mês: Educacional (metodologia)
Semana 3 do mês: Resultado de clientes
Semana 4 do mês: CTA e vendas

3. Atendimento de Clientes:

Onboarding: Enviar boas-vindas + materiais + agendar primeira sessão
Durante programa: Assessments, sessões, follow-ups
Offboarding: Re-teste, feedback, depoimento, upsell (se aplicável)

4. Métricas a Acompanhar:

Semanal:

- Novos contatos prospectados
- Conversas agendadas/realizadas
- Propostas enviadas

Mensal:

- Vendas fechadas
- Faturamento
- Taxa de conversão
- Clientes ativos
- NPS (Net Promoter Score)

Entregas

• Manual de Processos

- Funil de vendas passo a passo
- Calendário editorial
- Fluxo de atendimento ao cliente
- Dashboard de métricas






• Kit de Autonomia

- Todos os templates criados
- Todos os frameworks documentados
- Lista de ferramentas e acessos
- Checklist semanal/mensal

• Plano de 90 Dias Pós-Projeto

- O que fazer nas primeiras 4 semanas
- O que fazer nas semanas 5-8
- O que fazer nas semanas 9-12
- Quando considerar contratar ajuda (VA, social media manager, etc)

Action Items

Item	Owner	Prazo	Status
Documentar todos os processos	Rodrigo+Sarah	20/01	 Pendente
Criar dashboard de métricas	Rodrigo	22/01	 Pendente
Compilar kit de autonomia	Rodrigo	24/01	 Pendente
Escrever plano de 90 dias	Rodrigo	26/01	 Pendente
Sessão final de revisão	Sarah+Rodrigo	28/01	 Pendente

MARCO DA FASE 4

✅ Negócio Escalável e Sustentável:

- Processos documentados e repetíveis
 - Sarah capaz de operar autonomamente
 - Funil de vendas funcionando
 - Base de clientes inicial estabelecida
 - Roadmap claro para próximos 90 dias
-

SESSÃO FINAL: CELEBRAÇÃO E PRÓXIMO NÍVEL

Sessão de Encerramento (2h)

Data: 30 de janeiro de 2026

Agenda:

1. Retrospectiva Completa (30 min):

- Onde estávamos em outubro
- Onde estamos em janeiro
- O que mais orgulha
- O que mais surpreendeu

1. Revisão de Resultados (30 min):

- Métricas alcançadas vs. metas
- Clientes fechados
- Faturamento gerado
- Presença digital construída
- Mindset transformado

2. Celebração (15 min):

- Reconhecer conquistas
- Agradecer parceria
- Capturar depoimento de Sarah

3. Visão de Futuro (30 min):

- Onde Sarah quer estar em 6 meses
- Onde quer estar em 1 ano
- Expansão da AURHA (trazer outros profissionais?)
- Produtos adicionais (grupos, curso online?)

- Necessidade de suporte adicional

4. Oferta de Continuidade (15 min):


- **Opção 1:** Pacote de suporte pontual (horas avulsas)
 - **Opção 2:** Mentoria Nível 2 (foco em escala e equipe)
 - **Opção 3:** Autonomia completa com check-ins trimestrais
-





MÉTRICAS DE SUCESSO DO PROJETO

Quantitativas (Objetivas)

Métrica	Baseline (Outubro)	Meta (Janeiro)	Como Medir
Ticket Médio	R\$3.750	R\$5.000-18.000	Valor médio de contratos fechados
Faturamento Projeto	R\$0 novo modelo	R\$10.000-50.000	Soma de contratos fechados
Presença Digital	0 posts profissionais	40+ posts publicados	Contagem LinkedIn + Instagram
Rede Ativa	0 prospecções	200+ contatos ativados	Mensagens enviadas rastreadas
Conversas Qualificadas	0	10-15 conversas	Reuniões de descoberta realizadas
Taxa de Conversão	N/A	20-30%	Propostas enviadas / vendas fechadas
Clientes Novos	0 no modelo high ticket	2-5 clientes	Contratos assinados

Qualitativas (Subjetivas)

-  **Clareza de Posicionamento:** Sarah sabe exatamente quem é seu cliente ideal e como se comunicar com ele

-  **Confiança em Precificação:** Sarah se sente confortável cobrando R\$5k-18k e sabe argumentar o valor
 -  **Autonomia Operacional:** Sarah consegue operar funil de vendas sozinha sem dependência constante de Rodrigo
 -  **Visibilidade de Mercado:** Pessoas começam a reconhecer Sarah como autoridade no tema
 -  **Satisfação Pessoal:** Sarah se sente alinhada entre pessoa e profissional, sem conflito interno
-

COMUNICAÇÃO E CADÊNCIA

Sessões Formais

- **Semanas 1-3:** 3-4 sessões semanais (setup e fundação)
- **Semanas 4-10:** 3-4 sessões quinzenais (implementação)
- **Semanas 11-16:** 2-3 sessões quinzenais (otimização)
- **Total:** Mínimo 10 sessões, máximo 14 sessões

Comunicação Assíncrona

- **WhatsApp:** Acesso direto para decisões rápidas e dúvidas pontuais
- **Drive Compartilhado:** Comentários em documentos colaborativos
- **Loom/Vídeos:** Feedbacks em conteúdos e materiais

Regras de Engajamento

- **Rodrigo responde:** Dentro de 24h em dias úteis
 - **Sarah compartilha:** Progresso semanal (mini-relatório)
 - **Ambos commitam:** Honestidade total sobre o que está funcionando/não funcionando
-

ANEXOS

Ferramentas Utilizadas no Projeto

- **Comunicação:** WhatsApp, Google Meet/Zoom
- **Documentação:** Google Drive, Notion
- **Rastreamento:** Google Sheets (CRM simples)
- **Redes Sociais:** LinkedIn, Instagram
- **Agendamento:** Calendly
- **Pagamento:** Green
- **Website:** (A definir - provavelmente WordPress ou Webflow)

Recursos Adicionais

- **Livros Recomendados:** (A adicionar durante projeto)
- **Cursos/Workshops:** (A adicionar se relevante)
- **Comunidades:** (A identificar durante projeto)

Documento Vivo: Este plano será ajustado conforme o projeto evolui. A metodologia MVP prioriza aprendizado rápido e ajuste baseado em feedback real do mercado.

Última Atualização: 20 de outubro de 2025

Responsável: Rodrigo Faerman

Status: Fase 1 - Semana 1 em andamento