

2025-10-20 - SESSION 1 KICKOFF SARAH ZOMER.MP3

Meeting date: October 20, 2025, 12:41 pm

Notes

Metodologia e Posicionamento de Produto

- O foco principal é estruturar uma oferta de alto valor que combine neurociência aplicada e consultoria de imagem, destacando a singularidade da fundadora, **Sarah**, para diferenciar a marca no mercado (47:41)
- A metodologia atual não tem nome oficial, mas integra aspectos técnicos e vivências pessoais profundas, o que gera conexão autêntica com o público
- Sarah cobra R\$750 por mês por **10 encontros ao longo de 5 meses**, com evidências claras de melhoria emocional e profissional dos clientes a partir do segundo mês
- Foi proposta uma esteira de produtos escalonada, iniciando com um diagnóstico rápido em **3 sessões por R\$5.000**, que posiciona o produto principal de **10 encontros por R\$18.000** como upsell com desconto e bônus, criando percepção de valor e fluxo de vendas claro
- Rodrigo ressaltou que essa estrutura facilita a decisão do cliente, gera autoridade e permite captação segmentada, agilizando a escalabilidade do negócio

Estratégia de Aquisição e Comunicação

- A estratégia de aquisição deve focar em mensagens segmentadas e chamadas para ação claras, utilizando canais digitais para engajamento e conversão com custo praticamente zero (19:40)
- Definiu-se a criação de três mensagens distintas para diferentes níveis de proximidade no WhatsApp, usando etiquetas para segmentar contatos e personalizar abordagens
- A proposta inclui ativar uma newsletter que já alcançou **150 inscritos em 2 dias** com custo baixo, para nurturing e agendamento direto via ferramentas como Calendly
- O foco no CTA (clique para agendar) foi destacado como essencial para converter interesse em ação concreta, elevando a taxa de resposta e engajamento
- A presença digital deve ser reforçada com um Instagram corporativo separado do pessoal, para posicionar profissionalmente e ampliar visibilidade sem misturar conteúdos

Processo de Mentoria e Implementação Operacional

- O projeto será estruturado como uma mentoria intensiva de **4 meses**, com encontros

semanais e suporte contínuo, visando acelerar resultados com muita prática e ajustes constantes (01:21:17)

- Serão pelo menos **10 sessões quinzenais**, com objetivos claros para cada encontro e uso de Google Docs compartilhado para organização e feedback em tempo real
- A metodologia inclui monitoramento qualitativo do estado emocional da cliente, usando indicadores subjetivos como sensação de leveza e temperatura da motivação para guiar a intensidade do trabalho
- Rodrigo atuará como parceiro estratégico e acelerador de resultados, focando em execução prática para evitar atrasos comuns na implementação e garantir progresso rápido
- A mentoria prevê análise contínua de métricas de sucesso para otimização de posicionamento, vendas e performance, assegurando alinhamento com objetivos de negócios

Diferenciação Competitiva e Posicionamento de Marca

- O diferencial competitivo está na combinação única entre neurociência aplicada, consultoria de imagem e narrativa pessoal autêntica, que cria um gatilho de curiosidade e conexão emocional com o público-alvo premium (24:34)
- A estratégia de branding enfatiza a singularidade do fundador, usando metáforas como o quarto da bagunça mental para facilitar a comunicação e gerar identificação imediata
- A proposta de valor para o público high ticket inclui um posicionamento que conecta vida pessoal e profissional, fortalecendo a autenticidade e a autoridade da marca
- A narrativa pessoal de Sarah, incluindo superação e resiliência, é vista como ferramenta poderosa que diferencia o serviço de abordagens técnicas puras
- Rodrigo alertou para a necessidade de um posicionamento claro nas redes sociais e no site, aproveitando a autenticidade para se destacar em um mercado saturado

Visão de Longo Prazo e Expansão

- A visão estratégica inclui a construção gradual de uma rede de produtos e o desenvolvimento de uma estrutura de suporte operacional para escalar o negócio de forma sustentável (01:16:50)
- O modelo prevê continuidade após o projeto inicial, com possibilidade de níveis avançados e ajustes conforme novos desafios surgem
- A estrutura operacional será reforçada com consultoria para montar equipe e implementar funil de vendas técnico, ampliando capacidade de atendimento e conversão
- Rodrigo indicou o uso de soluções de pagamento com taxas competitivas para facilitar a jornada do cliente e reduzir barreiras financeiras
- A expansão futura pode incluir a incorporação de outras pessoas na marca Aura, criando um

ecossistema integrado de conteúdos e serviços que aumentam o alcance e receitas

Insights e Racional por Trás das Decisões

- As decisões refletem uma filosofia prática, focada em resultados rápidos e aprendizado contínuo, baseada no conceito MVP para evitar perfeccionismo e acelerar o lançamento (08:26)
- Rodrigo explicou que o MVP permite testar versões simples do produto para colher feedback real e ajustar antes de investir pesado, garantindo menor risco e maior agilidade
- Sarah enfatizou a importância de integrar vivência pessoal com conhecimento técnico para gerar empatia e impacto real no cliente, justificando o foco no storytelling na comunicação
- O aumento da temperatura da narrativa, ou seja, criar sensações intensas que motivem o cliente a agir, foi destacado como um fator-chave para a conversão eficaz
- A parceria entre Sarah e Rodrigo visa equilibrar o mundo emocional e técnico, com uma visão de negócio que valoriza autenticidade e execução alinhada a metas claras e mensuráveis

Action items

Sarah

- Compilar depoimentos de clientes para fortalecer a visibilidade e prova social do trabalho (47:41)
- Definir claramente o público-alvo (ICP) para focar esforços de venda e comunicação (01:03:27)
- Abrir e profissionalizar o Instagram da empresa Aura para utilização como canal de marketing e posicionamento (01:05:10)
- Limpar ou arquivar conteúdo pessoal do Instagram para alinhar identidade profissional (01:10:05)
- Envolver-se nas sessões quinzenais de mentoria e manter comunicação constante via ferramentas digitais (Google Docs, WhatsApp) (01:21:17)
- Considerar participação no podcast para ampliação da autoridade e alcance (01:24:27)

Rodrigo

- Enviar apresentação consolidada do projeto e objetivos para Sarah (01:16:50)
- Organizar cronograma de encontros com objetivos definidos para cada sessão durante os 4 meses (01:20:00)
- Fornecer link e detalhes para pagamento com opção de parcelamento via plataforma Green (01:23:40)
- Gravar e decupar as reuniões para análise e geração de insights estratégicos (01:25:57)

