



Speaker 1 - 00:00

É... Que dia é que é hoje? 20. Dia 20 aqui no Café Cultura. Iniciando aqui as conversas com a Sarah e com o Marçon. E bora lá. Fiz uma introduçãozinha aqui. Não gravei, devia ter gravado. Então, como você chega aqui hoje?



Speaker 2 - 00:27

Eu tô pouco ansiosa, Rodrigo. Eu imagino que a gente tá passando agora por uma fase financeira, então mais delicada, né? E tudo, é investimento em energia alta pra gente, né? Eu acho que a gente já deve ter mencionado que a gente tem produto, né? Como a minha parte já está pronta, eu acho que facilita mais ele ficar nessa parte de trás, ele me ajudando e eu realmente dar a cara pra fazer o negócio acontecer.



Speaker 1 - 00:55

Eu amo o que eu faço.



Speaker 3 - 00:56

Eu tenho prazer em ajudar pessoas.



Speaker 1 - 00:59

O que você faz?



Speaker 2 - 01:01

Eu trabalho com desenvolvimento pessoal. A palavra técnica que a gente estava usando antes era neurociência aplicada à consultoria. Então, o que é vencer com isso aí? Eu trabalho com cima de assessments, pra saber como é que tá o emocional e a positividade da pessoa. Pra saber o que tá sabotando ela de seguir em frente e de não conseguir vencer os próprios caminhos dela. O que tá travando ela. Então eu ajudo nessa fase do desbloqueio. Como é que acontece o meu atendimento? O que eu sinto? Agora vamos entrar para o mar das espiritualidades, não sei se você acredita nisso. Cada cliente que eu atendo é como se eu mergulhasse, se realmente ele está aqui. Quando eu vejo o teste de positividade, está todo mundo sempre muito baixo. Ele vai de zero a 100.



Speaker 2 - 01:53

A gente faz essa medição durante 24 horas, para ver em qual numeração a pessoa está. De 0 a 100, geralmente está sempre abaixo de 40 pontos. O que eu sinto que eu faço nisso? É uma coisa viageminha, mas que tem super sentido. Como a minha positividade está diferente, eu acho que o meu estado de consciência hoje está diferente do que era no passado. Eu sinto que a pessoa está aqui.



Speaker 3 - 02:29

É como se eu fizesse mergulho até onde a pessoa está, nesse 40, eu engatasse nela, segurasse as mãos dela, pra quê? Pra que ela eleve esse estado de consciência que ela se encontra hoje. Porque ela tá totalmente incoerente com ela, totalmente inconsciente, ela tá totalmente desconectada. Então eu sinto que eu faço isso, esse resgate com a pessoa, eu chego ela, eu seguro as mãos dela e tento elevar ela ao máximo que eu consigo, degrau por degrau. Sim, que eu me prejudico, eu já me prejudiquei muito emocionalmente, descer até onde a pessoa e não conseguir sair daquela vibração, demorasse pouco. Hoje eu sei o que eu faço e eu consigo, a cada sentimento eu saio muito feliz.



Speaker 1 - 03:17

Você eleva essa... Você consegue elevar esse número, essa pontuação? Ou você potencializa que ela eleve?



Speaker 3 - 03:28

Eu potencializo que ela eleve.



Speaker 1 - 03:29

Tá, eu sei. Eu já sabia a resposta, mas eu tô te... Porque aí, em questão de posicionamento, a gente... É bem interessante e eu não tô falando que é errado. Mas depende... Isso... Obrigada. Dentro do teu papel e dentro daquilo que a gente tá querendo entrar, que é também no posicionamento, tem muita gente quer salvador, tem muita gente...



Speaker 3 - 04:08

Mas isso dá pra diferenciar, tá?



Speaker 1 - 04:10

Óbvio que dá, mas eu tô falando na questão do posicionamento. Se você traz a tua metodologia e vai mostrar caminhos, e daí a gente convida a pessoa pra embarcar nessa jornada, onde vai ter todo o suporte, vai ter maravilha, mas é limiar, eu conheço bem o que eu tô falando, de uma terapia, de trabalho de terapeuta, onde eu entro ali numa questão às vezes mais profunda e é a pessoa aí, adivinha o feedback que deu? Ela me salvou porque ela não sei o que e ela me disse o que fazer Eu tenho muita experiência com os dois caminhos E aí você tem uma escolha a ser feita Eu sei já qual é a tua escolha Mas aí a gente tem que traduzir isso na comunicação Entendi E o que eu faço?



Speaker 3 - 05:04

Eu entro no passado, sim Mas eu não mexo no passado Eu só entro no passado pra entender o porquê que aquela pessoa tá daquele jeito Se o índice de positividade dela tá muito baixo, eu não atendo sozinha. Eu pergunto pra ela, você tá fazendo trabalho terapêutico, muitas vezes psiquiátrica, que algumas pessoas precisam realmente tomar fármaco. Então, se tá muito baixo e eu vejo que a pessoa não tá conseguindo se elevar, eu falo, ó, eu suspendo pra que ela procure ajuda, pra que ela melhore passado e presente. Porque o meu trabalho é presente e futuro.



Speaker 1 - 05:41

Já tem louros aí que depois a gente vai... Vamos dar uma brincadeira com isso. Mas vamos então... Se eu te pedir, digamos que eu chego aqui, Elevator Pitch. Não te conheço. E a gente não tem... A gente não apertou todos os andares do elevador pra você me falar toda uma história. Quem é a Sarah? Em 30 segundos.



Speaker 3 - 06:07

Eu sou uma mulher extremamente resiliente. A Sara, né? A Sara?



Speaker 1 - 06:13

A Sara.



Speaker 3 - 06:13

Eu não quero falar da profissional. A profissional é uma coisa... Claro, porque.



Speaker 1 - 06:17

A sua profissional não tem nada a ver com você, né? Ela é totalmente isolada. A profissional você não é. Não tem nada do teu pessoal que.



Speaker 3 - 06:27

Conecta com o profissional.



Speaker 1 - 06:28

Não tem?



Speaker 3 - 06:29

Não. Tem, tem. Eu acho que o que eu faço hoje, na minha vida, se conecta com.



Speaker 1 - 06:36

O que eu faço... Foi uma pergunta pegadinha também. Porque quando você falou que isola, não isola.



Speaker 3 - 06:43

É, mas o que eu faço hoje se conecta muito com a minha vida do passado, com a minha infância.



Speaker 1 - 06:49

Maravilha.



Speaker 3 - 06:50

100%.



Speaker 1 - 06:50

Maravilha.



Speaker 3 - 06:52

Então, acredito que talvez eu tenha até buscado isso inconscientemente pelo que eu passei.



Speaker 1 - 06:57

Mas olha que legal. O teu profissional tem a ver com o teu passado. Pessoal. Se eu tenho duas pessoas, uma que estudou pra caramba, Estudou? Nunca passou por aquilo que eu passei. Está ali. E uma que vivenciou aquilo que eu passei, que está trabalhando com isso, não só ela conhece os aspectos técnicos do conhecimento, mas ela tem a vivência. Qual eu escolho?



Speaker 3 - 07:28

Que vai se conectar mais contigo é essa aqui.



Speaker 1 - 07:30

Tá, então não me vem colorosa de falar, porque eu, a minha pessoal, eu sou a Sarah e o meu profissional ficou lá fora. Não ficou? Não. Aliás, esse é lugar de... Muito bom. Já é conteúdo, tá? Eu só tô criando uma historinha aqui que se você começar a entender e se apropriar dessa história, a tua narrativa, o teu storytelling, inclusive, se empodera.



Speaker 3 - 07:53

Sim.



Speaker 1 - 07:54

Se empodera. Porque uma coisa é, vem aqui porque eu tenho a formação de Harvard. Maravilha. Olha só, eu tenho formação de Harvard e tenho 20 anos de estudo. Mas sabe o que faz a diferença no meu atendimento? Eu já vivi isso que você tá bebendo. Bom, muda.



Speaker 3 - 08:15

Totalmente.



Speaker 1 - 08:16

Entende? Então, o meu convite... Dá mais legibilidade. A gente vai começar a se aprofundar e isso aqui não era pra gente entrar em conteúdo, isso aqui era pra gente se conhecer. É só pra você entender que tem caminhos que a gente vai explorar. Vão dar certo? Não sei. Zero garantia. Eu dou zero garantia. O que a gente vai fazer? É testar. A gente entra num modelo que eu até conversei. MVP. Minimo... Sabe o que é MVP? Não. Tá. Tu sabe. Tá. A gente até falou de skate. O inglês se chama Minimum Viable Product. Produto mínimo viável. Que raios é isso? Vou dar aquele exemplo que eu dei pra você. Digamos que eu queira... Cara, eu sempre tive o sonho de ter carro, eu vou montar carro, eu. Rodrigo, quanto tempo demora pra eu montar carro? Do zero. Nunca montei carro. Nunca construí carro.



Speaker 3 - 09:17

Nossa, não tem nem ideia.



Speaker 1 - 09:18

Ano, dois anos? Mas aí a gente começa a entender calma. Antes de montar o carro, deixa eu fazer uma pergunta. Pra que serve o carro? Pra que serve carro?



Speaker 3 - 09:29

Pra locomover.



Speaker 1 - 09:30

Tem várias razões. Se você pegar uma Ferrari, talvez seja a posse, inútil. Mas normalmente é pra levar do ponto A ao ponto B.



Speaker 3 - 09:39

Exato.



Speaker 1 - 09:40

Esse é o propósito do carro, levado ponto A ao ponto B. Então eu posso passar ano, dois anos, pensando em como construir carro. Ou eu posso falar assim, qual que é o propósito do carro, levado ponto A ao ponto B. Tá, o que eu consigo fazer da forma mais rápida, não é perfeita? Hoje, sem ser caminhar, andar, o que eu posso fazer que leva bem menos tempo pra eu construir e vai suprir esse propósito levado ponto A ao ponto B? Chuta uma coisa. Uma bicicleta? Skate? Mais rápido que a bicicleta. O que é skate? Uma tábua com rodinhas. Ou patinete, que é uma tábua com duas rodinhas. E eu coloco cano. Acabou. Quanto tempo me levaria para construir negócio desse? Do zero.



Speaker 3 - 10:27

Algumas horas.



Speaker 1 - 10:29

Digamos que seja dia. É mais rápido que ano, dois anos? Já me ajuda a levar do palco ao palco? Sim. É incrível, vai ser uma longa distância? Não. Mas já me ajuda. E adivinha, na hora que eu subo nisso e começo a andar, eu começo a ver, cara, tem muito buraco. Eu já começo a colher algo do prático. Tem muito buraco, eu preciso fazer roda maior, preciso fazer uma suspensão. E o mais legal é que quando eu começo a pegar essa inteligência, esse conhecimento me ajuda a desenhar o meu próximo passo já com insights práticos. Então, aquele carro que eu vislumbro no final, ele já vai estar colhendo, mesmo que não seja carro, eu já falo, opa, a rua, vai precisar de uma suspensão, vai precisar de uma... Eu já começo a pensar em incorporar. E aí eu incorporo. Daí eu faço patinete elétrico.



Speaker 1 - 11:21

Já é melhor. Daí agora eu tenho que levar outra pessoa. Olha, vai ter que aumentar, vai ter banco de trás, vamos sentar. Patinete, eu tô de pé, tô cansando, vou colocar banco. Já se torna uma bicicleta. Daí a gente começa a melhorar. Esse, eu resumi bem o conceito do MVP, que a gente fala assim, qual é o mínimo que eu preciso para colocar em ação. E isso na nossa jornada, ela acontece direto. Então, para quem tem perfeccionismo, não tem que estar tudo perfeito. E eu sou uma das pessoas, eu sou isso. Eu comecei a testar e ver, opa, isso aqui traz resultado, que legal. Eu não preciso desenhar uma experiência 100% perfeita, que é impossível, né? Somos humanos. Eu consigo desenhar uma experiência 70% perfeita, que eu coloco em ação quando? Amanhã.



Speaker 3 - 12:12

Entendi.



Speaker 1 - 12:13

Eu já testo. Eu já testo. Eu tô com uma mentorada agora que é muito... Ela é meio porra louca, desculpa. Ela sim. Eu converso com ela à noite, eu converso com ela à tarde, a gente tem ali Ela, à noite, já começa a mandar mensagem e o dia seguinte faz o negócio. Eu falei num posicionamento, ela mandou a mensagem ali. Olha, o que você acha disso? Ela criou uma newsletter, usou uma ferramenta, pegou todos os contatos dela, mandou e em dia já estava com reunião marcada pra venda num produto de 25 mil. Dia. Agora, ela mandou, escreveu rapidinho, chat GPT, mandou no Whatsapp dela para cada pessoa. Ela conseguiu essa uma com uns 30, 40 pessoas que entraram, uma que Zezuim dá já para vender. Mas passaram dois dias e eu já estava com 150 pessoas na Newsletter dela. E o custo é baixíssimo.



Speaker 1 - 13:17

Uma vez por semana escrever textinho é tranquilo. Esse é lugar que eu gosto de explorar e que a nossa jornada vai se lapidando dessa forma. A gente coloca em ação. O que aconteceu? Reverberou? Teve algum interesse? Teve alguém que fez alguma coisa? Todas as ações que a gente faz, tipicamente, qualquer coisa que a gente for fazer, eu sempre atrelo o que a gente chama de CTA. O que é CTA? Call to Action. Tudo que a gente fizer, eu tenho que dar uma válvula de escape pra alguém fazer alguma coisa com isso, tá? Então quando a gente vai, sei lá, criar site, tem que ter claro o que a gente quer que a pessoa faça. Veja o conteúdo e fala que lindo? Não. Clique aqui pra agendar agora. Clique aqui pra gente ter uma conversa.



Speaker 1 - 14:18

Se a gente vai fazer uma ação no LinkedIn ou uma coisa assim, Trazer algum questionamento, o que é que vai para alguma ferramenta de agendamento já direto, calendly.



Speaker 3 - 14:30

A gente tinha site anterior, não.



Speaker 1 - 14:32

Tinha post-message, e a gente colocou formulário. O site inicial, antes da terminação, ele tinha muito conteúdo, falamos da metodologia do como, mas não tinha post-message, claro. E agora tem formulário que você já consegue atrair alguma informação daquela pessoa, poder entrar em contato depois. O call to action é nada mais uma maneira de facilitar a decisão que a pessoa já tem rolando dela. Ela já tem uma inquietude, ela já tem problema, já tem uma dor, ela já tem desejo que está rolando dentro dela. E aí a gente fala dos níveis de consciência que eu falei. Quando a gente está lidando, isso é nosso cliente ideal. Alto nível de consciência, sabe que tem problema, sabe que precisa de uma solução, sabe que a Sarah é quem pode ajudá-lo, sabe que o investimento que ele está fazendo vai ter retorno muito maior.



Speaker 1 - 15:32

Eu investo X, eu ganho 10X, porque a minha vida muda. Esse é o nosso modelo, o perfil ideal. Agora, na realidade, a maior parte das pessoas estão nesse lugar de alta consciência, não estão. Aí eu preciso o que? Ajudar ela, aí eu preciso elevar, mostrar pra ela. Como eu faço isso? Não é necessariamente pelo conteúdo técnico, porque a neurociência vai te ajudar e a pontuação...



Speaker 3 - 16:06

Não, não vem.



Speaker 1 - 16:06

O que ela vai querer? Ela quer resolver problema.



Speaker 3 - 16:10

Exato.



Speaker 1 - 16:11

Ela tem problema latente, ela tá precisando de empurrãozinho em alguma área. Então, relação. As pessoas... Eu desejo ser feliz na vida. Maravilha. O que é ser feliz na vida? Tipo, é muito abstrato. Mas eu vou além. Eu quero ter relação saudável. Todo mundo quer, né? Levanta a mão. Quer? Levanta a mão. Quem quer uma relação saudável? Vocês levantam a mão? Vocês vão levantar? Vocês também? Só que olha que armadilha a gente cai. Olha que armadilha a gente cai. Porque eu pergunto isso pra todo mundo. Todo mundo quer. Eu falo, maravilha, todo mundo vai comprar meu produto. Não. Sabe por quê? Se eu pergunto pro João o que é uma relação saudável, ele fala assim, cara, eu tive uma infância que meu pai batia na minha mãe. Ou a minha mãe batia no meu pai.



Speaker 1 - 17:05

Pra ele, a relação saudável é quando não tem violência física. Exato.



Speaker 3 - 17:09

Ele nem sabe o que é uma relação saudável.



Speaker 1 - 17:11

Não, nem a gente sabe. A gente vai ter que...



Speaker 3 - 17:13

É muito relativo pra cada.



Speaker 1 - 17:15

Então, o nosso trabalho, estou dando dica e a gente vem para processos práticos. Por isso que eu te falei que é importante a gente entender para quem a gente quer oferecer, porque cada vai ter desafio. Todo mundo quer ter mais consciência desses exames, todo mundo quer ter uma... Qual é o nome do índice, do indicador, do diagnóstico?



Speaker 3 - 17:39

Assessment.



Speaker 1 - 17:40

Não, é esse. Assessment chama? Assessment do quê?



Speaker 3 - 17:45

É o QP, chama-se. QP é consciente de positividade.



Speaker 1 - 17:49

Perfeito. Quem não quer ter QP alto? Todo mundo quer. Agora, o que isso significa na prática? Se eu vim aqui para todo mundo, quem quer QP alto? Sei lá, eu quero. Agora, quem quer aqui, se olhar no espelho de manhã, e se reconhecer que a pessoa tá lá, tá feliz com essa pessoa que se enxera. Quem quer aqui faturar dez vezes mais? Quem quer aqui encontrar a relação, encontrar a sua companheira ou companheiro que você sempre sonhou e ter uma vida de sonhos, da qual você vai formar aquela família que você sempre sonhou e nunca conseguiu ter? Começa a tangibilizar, consegue ficar mais claro, tá? Parte do nosso desafio, grande parte, é essa tangibilização. Como eu faço isso? Aí a gente entra nas questões mais técnicas e vamos entrar, olha, aqui a gente tem uma metodologia. O QP não foi você que inventou, né?



Speaker 3 - 18:59

Não.



Speaker 1 - 19:00

Então, qual é o nome da tua metodologia?



Speaker 3 - 19:05

Não tem nome.



Speaker 1 - 19:06

Lógico que tem. SZ? Estou inventando, tá?



Speaker 3 - 19:11

Sim, entendi.



Speaker 1 - 19:12

Esse é o ponto. Aí a gente começa a trazer, porque isso gera autoridade, a pessoa fala, cara, tem uma metodologia, a metodologia dela... E aí você coloca o quê nela? Só o que você aprendeu de aspectos técnicos? Não. Coloca tudo que você quiser. E ela está em evolução. Aí tem uma conexão, uma apropriação, né? Você fala assim, cara, ela não está mais uma que só estudou, ela está criando algo. É que hoje assim ó.



Speaker 3 - 19:42

Eu fui atender cara do mercado financeiro, me encontrou, através dele pedindo uma só.



Speaker 1 - 19:50

Maravilha.



Speaker 3 - 19:51

E aí fechei o contrato com ele. A esposa dele trabalha como coach, só que mais focado pra outro lado, não faz o que eu faço.



Speaker 1 - 19:58

Tá.



Speaker 3 - 19:59

E antes de ela me conhecer, hoje a gente se conhece, a gente faz troca de trabalho e ela, mas antes de ela me conhecer, ela falou Ou é uma porcaria pelo preço que ela tá cobrando, que é muito barato. Ou ela tá cobrando muito errado. E é muita entrega.



Speaker 1 - 20:17

Eu fiquei puto quando eu soube disso.



Speaker 3 - 20:18

É. Quando eles viram a entrega que foi, aí depois a gente foi conhecer eles em Balneário Camboriú, ela foi bem sincera também. Posso te falar uma coisa? Posso te falar a verdade dela? A gente achou isso uma porcaria, atendimento do Luiz. Ou você entregava muito.



Speaker 1 - 20:33

Ela falou que cobra muito barato.



Speaker 3 - 20:36

Dela não cobra mais isso. Não tem quem faça, que é misturar essa parte do trabalho emocional, que é trabalhar a pessoa por dentro, e externalizar isso para a consultoria de imagens.



Speaker 1 - 20:54

E eu até falei isso. Eu te falei ou não? Você falou a parte da consultoria de imagens. Isso é ouro.



Speaker 3 - 21:03

Eu fui a primeira aqui em Florianópolis a fazer.



Speaker 1 - 21:06

Isso é ouro.



Speaker 3 - 21:06

Eu que sou de São Paulo pra cá, fui fazer os cursos lá e não tinha nenhuma consultoria aqui na época.



Speaker 1 - 21:11

Mas qual é esse trabalho de consultoria de imagem em relação a quê?



Speaker 3 - 21:16

A parte de... Autoconhecimento.



Speaker 1 - 21:18

Autoconhecimento, tá. Mas não a parte de... Mais ligada.



Speaker 3 - 21:21

A parte de vestimenta.



Speaker 1 - 21:22

De vestimenta. Eu tenho uma ex-cliente minha, uma mentorada minha que trabalha com isso, não sei. Tem milhões de metodologias, mas depois eu... Isso é ouro, principalmente nessa mistura. Isso aí, para mim, eu falei,

tem que estar. Lembra que você falou? E ele falou, não, porque tem que estar. Eu falei, cara, isso é ouro. Isso é ouro. E, dentro da tua metodologia, a gente vai ter que decupar e criar pilares. Pilar interno, pilar externo. Daí a gente vai começar a ser pouquinho mais criativo nessas questões. Mas, olha só, eu vou ter que me controlar porque eu me empolgo pra caramba, como você viu, e a gente já mergulha no conteúdo. Nosso objetivo hoje é dar aquela respirada. Nosso objetivo hoje, a gente vai ter que trabalhar dessa forma que você já viu, né? E eu me empolgo, você se empolga, você também deve...



Speaker 1 - 22:20

A gente tem que ter claro, o nosso objetivo hoje é a gente se conhecer, tu fazer perguntas, eu acho que eu já joguei. Eu já consegui revelar pouquinho o meu método cutucando. Os meus mentorados odeiam e amam. Fala assim, cara, que saco, eu te odeio às vezes porque eu cutuco. E eu provoço.



Speaker 3 - 22:43

Não, mas eu preciso disso, de alguém que faça isso.



Speaker 1 - 22:46

Então assim, eu vou, dentro do nosso trabalho, querendo ou não, a gente vai tocar algumas crenças, óbvio, você sabe o que eu tô falando. Que a gente vai, talvez, ter que ressignificar ou substituí-las. Ou adaptar. Eu não estou aqui para te vender o que eu acredito. Eu estou aqui para fazer com que você alcance o seu sucesso. Então, a gente já tem uma questão. O que é sucesso? É pouco do que eu defini com o Marcelo, mas a gente tem que revisitar. E tem lugares aqui que eu, como mentor, Eu vou talvez trazer outras possibilidades. Eu trabalho muito com pessoas, seres humanos e monte de coisa e muito com a questão de negócios e eu encontrei uma forma de integrar os dois. E talvez o grande resumo do que eu faço é o movimento de integração.



Speaker 1 - 23:51

Você não conhece muito da minha história, mas eu tenho Bastante experiência. Eu vou até abrir o computador aqui. Não era pra isso, mas eu vou trazer. Mas eu tive questões bem fortes pessoais e saúde. Eu realmente quase tive... Nossa, só me contou pouquinho. Perfeito. E isso mudou muito da minha visão? Não. Porque eu já sou essa pessoa há uns 20 anos. Eu sou uma pessoa que sempre buscou autoconhecimento, sempre se trabalhou. Então, assim, só me trouxe mais certeza desse meu caminho. Então, até essa questão de quem eu sou como pessoa, quem eu sou como profissional, eu normalmente tento integrá-las ao máximo. Mas, eu não concordo com isso. Maravilha, eu respeito. Mas eu trago só uma visão que isso, querendo ou não, é menos...



Speaker 3 - 24:43

Fortalece?



Speaker 1 - 24:44

Fortalece, mas do nosso ponto, egoisticamente, exige menos energia para sustentar. Se a Sarah tem que sustentar a profissional e sustentar o pessoal, e são dois lugares diferentes, se eu conseguir juntar e fica paradoxal, maravilha, paradoxo é ótimo. Sabe por que paradoxo é ótimo? Porque chama a atenção. Se eu estou muito... Negócio linear é muito único. É muito assim. Agora, quando você fala assim, cara, eu entro, eu trago metodologias da neurociência com posicionamento de imagem, e a gente traz negócio, eu falo, uou, me chama atenção, me traz, a gente chama de gatilho mental da curiosidade, né? Fala, cara, como assim? Coeficiente da positividade, coeficiente de imagem pessoal, que a gente pode inventar alguma outra coisa. O que é isso? Me traz uma curiosidade.



Speaker 1 - 25:45

E, principalmente, quando a gente pega público com poder aquisitivo maior, que a gente quer posicionar no high ticket, essa galera é uma coisinha, uma virgulazinha que chama a atenção, que faz a diferença. É isso que faz diferença. Porque se está tudo no instant igual, todas as cores, igual. Não consigo. Está tudo assim. Nem aparece. Está tudo ali, roda. Se tiver uma amarela, uma azul, sei lá, uma cor diferente, me chama a atenção. E o diferente, eu sempre exploro o diferencial dos meus clientes. Tanto é que o nome do meu movimento, que eu trabalho, é o The Singular Founder, o fundador singular. Eu trabalho a singularidade dos meus clientes, o que faz eles únicos. Dentro do que te faz único, eu tenho certeza que tem a tua história, a tua infância, coisas ali, que deve ter história pra ser contada e que não para mais.



Speaker 1 - 26:47

Então, eu fecho o meu monólogo, porque só eu falei, eu quero te passar pouquinho a bola. Pra ver o que reverberou, o que não reverberou. Não tem certo e errado. E aí a gente avança daqui. Bora. Respira. Calma.



Speaker 3 - 27:15

Eu vim de uma infância bem complicada, bem hostil. Sufri abuso sexual. Do próprio pai. Tive uma mãe que foi extremamente conivente com a situação, assim... Eu tô falando isso, mas eu nunca.



Speaker 1 - 27:32

Choro quando falo isso.



Speaker 3 - 27:34

Hoje, eu acho que é porque a gente tava ansioso de vir pra cá. Acho que... As emoções ficaram pouquinho a pôr na pele. Que bom. E... Mas extremamente responsáveis, né? Então eu vejo isso. Eu não tenho mais raiva. Eu acho que eu vivi com esse ódio, esse sentimento alimentado dentro de mim durante muitos anos. E eu poderia ter seguido por caminho bem errado pelo tempo que eu passei. E desde criança eu sempre fui muito resiliente. Por isso que sempre foi pouquinho assado. A primeira palavra que vem na minha cabeça é essa resiliência, essa força que Eu adquiri desde a minha infância. Não fui uma pessoa que aprendeu a resolver os problemas sem poucos anos. Eu sempre brinco até com quem eu atendo. Eu tinha quartinho da bagunça feita na minha mente.



Speaker 3 - 28:41

Então, tudo que eu achava que era ruim, eu jogava lá dentro porque não tinha discernimento de resolução. Eu não tinha nem conhecimento de como resolver. Então, se perguntar pra mim, você era uma criança triste? Não, eu era uma criança feliz. Mas eu passava por coisas extremamente tóxicas e que eu nem sabia o que estava acontecendo. Então... Com o tempo, a gente vai levantando, né? E vai buscando reconhecer os erros e começando a limpar esse quartinho. E foi o que eu fiz. Fui aos poucos limpando esse quartinho. Hoje, eu digo que ele está quase 100% limpo. Sofri acidente aéreo. Quase morri.



Speaker 1 - 29:24

Uau.



Speaker 3 - 29:25

Com os meus 14 anos. Fiquei três meses completamente entrevada na cama. Depois foi mês e meio fazendo fisioterapia. Como eu era muito jovem, então ainda estava com ossos ainda se fortalecendo. Então, a recuperação foi até bem rápida. Tem ainda furinho aqui que a gente disse que é o furinho do charme, mas não é. Todo o meu lado esquerdo ele ficou totalmente deslacerado, assim. Ficou bem destruído. Ventou ferro aqui. Hoje isso.



Speaker 1 - 30:08

Que maravilha.



Speaker 3 - 30:09

Não tem sequela. Se for pensar, zero sequela do que eu passei.



Speaker 1 - 30:14

Então...



Speaker 3 - 30:16

Os relacionamentos que eu tive foram sempre extremamente tóxicos. Eu tinha pai que também era agressivo com a minha mãe. Então a minha mãe... Então... Nossa história minha e da minha irmã mais velha foi bem intensa. Tanto que cada irmã foi pra lado. Eu resolvi seguir pro caminho, acredito eu, certo pra mim. Resolvi estudar, resolvi levantar. Resolvi não pensar em tudo que a gente havia passado no passado pra ter uma vida buscar ter uma vida mais saudável. E minha irmã, as outras duas são completamente depressivas. Então, até hoje, minha mãe também é depressiva. Então, tem uma família, assim, bem... Complicada. Tanto que eu não consigo conversar com elas hoje. Eu ajudo, até hoje, a minha irmã mais velha financeiramente, com o coleginho da minha afilhada. Eu e uma sua, na verdade, né? A gente ajuda ela.



Speaker 1 - 31:16

Vocês dois, tá?



Speaker 3 - 31:19

E... Mas assim, não tenho a mesma vontade de... Não me sinto parte deles. A minha família é de sangue, mas eu não me sinto parte deles. Tanto que isso pergunta pra mim, sente amor? Não sinto. Não sinto amor, mas eu respeito a história de cada uma delas. Eu tenho empatia pelo que elas estão passando, mas eu tive que soltar a mão pra eu poder seguir em frente, pra eu poder evoluir. Porque querendo ou não, eu estar lá, continuar vivendo aquilo, Era atraso pra minha vida. Então... E... As minhas histórias de relacionamento também foram sempre muito parecidas com a história que a minha mãe viveu com o meu pai. Eu fiquei 20 anos casada antes de conhecer o Maçô. Era homem narcisista, extremamente agressivo verbalmente, fisicamente. Então, repliquei pouco dessa história.



Speaker 3 - 32:17

Quando terminei o relacionamento, eu prometi pra mim mesma que eu não ia mais viver aquilo. Logo depois conheci o Marçot, em 2020. Não vivemos a nossa história de amor lá. Não acreditava que a gente tinha que ficar junto. O Marçot acho que tava buscando relacionamento, eu tava buscando me reconectar comigo. Então, demorou pouco até a gente voltar a se reencontrar. Pouco não, né? Dois anos depois, né? Dois anos e meio depois a gente se reencontrou e estou aqui hoje, gente, vivendo a nossa história e buscando ressignificar várias coisas e ele também entrou nessa fase de... Passei algumas histórias ali com a família do Maçô também, que foram bem...



Speaker 1 - 33:21

Como você sente compartilhando isso? Eu presumo que você não fala isso todo dia.



Speaker 3 - 33:29

Não. Tá.



Speaker 1 - 33:30

Como é que você sente colocando isso tudo na mente?



Speaker 3 - 33:34

Geralmente não é difícil. Hoje... Sim. É porque eu tô te conhecendo agora.



Speaker 1 - 33:42

Tá.



Speaker 3 - 33:43

Eu demoro muito pra me conectar com alguém.



Speaker 1 - 33:48

Tá.



Speaker 3 - 33:49

Sou pouquinho... Mais travada. Então, tinha-se a ansiedade de chegar aqui. Acho que mais por essa fase, por essa conexão. Pra mim é pouco mais intenso. Eu sabia que ia acontecer isso. Me explicar toda a minha história lá de trás até hoje. Então é pouco mais difícil pra mim.



Speaker 1 - 34:24

Tá. Mas eu sei que precisa. Mas eu vou te fazer uma pergunta. Eu vou te fazer uma pergunta. Como é que você sente? Abrindo isso aqui. Você viu que veio bem estruturada a resposta. Não, difícil e tal. A gente tá fazendo sentimento. O que você tá sentindo?



Speaker 3 - 34:45

Não tô emocionada.



Speaker 1 - 34:47

Tá.



Speaker 3 - 34:47

Mas não é...



Speaker 1 - 34:49

É uma emoção... Me traz leveza, é uma emoção pesada?



Speaker 3 - 34:53

Leveza, não é pesada.



Speaker 1 - 34:54

Tá. Legal. Tá. É legal a gente começar a dar nome a essa...



Speaker 3 - 34:59

Ela não é pesada, não. Ela me traz leveza.



Speaker 1 - 35:02

Te aliviou?



Speaker 3 - 35:03

Não, ela alivia. Eu estar conseguindo fazer isso contigo aqui me traz leveza, entende?



Speaker 1 - 35:09

Eu sou estranho. Você acabou de chegar. Você está trazendo... É medo? É. Uau. Que bom.



Speaker 3 - 35:15

Não, eu trouxe leveza pra eu conseguir soltar.



Speaker 1 - 35:17

Perfeito. Perfeito. Tá. Esse sentimento, ele vai ser importante como termômetro ao longo da nossa jornada. Racional e os números, óbvio, são como tudo. E eu sou cara que gosta de resultado. Mas a gente também vai usar esse recurso ao longo da jornada como ponto de referência. São mensurações que a gente fala, como estamos indo. Entramos na ideia do coaching de 0 a 10, como eu estou me sentindo. A gente vai ter que, talvez, quantificar pouquinho isso e qualificar. Não é só número, mas você fala, cara, estou leve, está pesado. Só isso, para mim, já é indicador tão importante. Está pesado. Ok. O que está pesado? Tudo. Tudo é muito genérico. Qual parte? Eu falar

disso. Maravilha. E isso? Isso não está. E ajuda a gente a navegar isso. Eu tô trazendo isso já como recurso, não só pra gente, como parte da tua metodologia.



Speaker 1 - 36:27

Por quê? Porque eu ouço o que você me falou aqui e fiz anotações, e eu vejo o teu conteúdo, eu me sinto como essa outra pessoa que você vendeu o negócio. Acho que isso é uma mentirosa. Porque você não está me contando nada. Assim, tem ouro, tem coisas aqui que se eu ouvisse, eu falaria, caralho. E assim, eu não estou falando de questões super... Mas assim, tem lugar ali que é .. Que aumentaria... Eu sempre falo de aumentar a temperatura. O que é aumentar a temperatura? Às vezes a gente tem... A maneira como eu me posiciono é legal. Que interessante. Essa assim, nossa, que interessante, vou dar uma olhada. Esse é lugar morno. A Sarah, ela tem que aumentar essa temperatura, sair dos 22 graus e ir a 30, 35, 40, a ponto da pessoa falar, eu preciso falar com ela ou o oposto.



Speaker 1 - 37:39

Nossa, odiei.



Speaker 3 - 37:40

880.



Speaker 1 - 37:43

De certa forma, é isso que a gente, esse lugar, é o lugar de transformação porque no morno, você sabe, a pessoa que vem tem lá na agenda o encontro contigo, a sessão, e tá lá é, vamos lá que eu tenho uma reunião depois ela tá no morro, ela tá assim, cara, isso aí não é agora, quando eu entro de cabeça você não precisa carregar, ela se coloca nesse lugar e você vai ter que selecionar cliente também eu seleciono, quando vem a pessoa, eu quero que você faça tudo, não sou eu Não, não é esse o meu papel. E aí eu tenho background também junto de negócios com monte de ferramentas até holísticas. Trabalhei com hipnose, leitura de aura, registros acárticos, toda a visão sistêmica. Só que eu peguei tudo isso aplicado a negócios.



Speaker 1 - 38:37

Eu fiz como você falou, eu tinha duas frentes de negócios com o meu CNPJ. Consultoria, tecnologia, inovação. Isso aí eu fiz por muitos anos. E uma frente de autoconhecimento. Eu ajudo as pessoas. E aí eu estava sustentando as duas e falei, na boa, é muita energia dedicada para os dois. E aí eu comecei a integrar. E eu tinha duas possibilidades. Ou eu entro numa visão mais holística de ajudar as pessoas e dar direcionamento de negócios, como segundo passo, ou eu falo, não, o meu papel é de potencializar essa pessoa, esse fundador, esse dono do negócio, e ali dentro trazer uma visão mais humanizada, inclusive, em alguns momentos, entrar em questões mais sensíveis. Foi essa que eu escolhi. A diferença é que aqui é, vamos fazer uma troca pela minha sessão de yoga, ou para não sei o quê, e esse cara paga.



Speaker 1 - 39:41

E ele reconhece, e ele recomenda, tem uma visão de abundância maior aqui.



Speaker 3 - 39:46

Por que eu senti prazer em trabalhar com isso? Eu, nessa história, tudo que eu te contei, eu adquiri algumas doenças bem sérias. Nódulo no pescoço, nódulo no seio, psoríase, endometriose. Nódulo no pescoço. Eu fazendo todo esse trabalho, Eu repassando o trabalho, eu aprendo todos os dias quando eu repasso pra alguém alguma coisa. Então eu aprendo coisa diferente. Reduzi o nódulo do pescoço, não preciso de cirurgia. O nódulo do seio, ele sumiu.



Speaker 1 - 40:23

Uau, incrível.



Speaker 3 - 40:25

Há psorias, feridas completamente visíveis pelo meu corpo inteiro. Hoje não tenho nada. Então... E a endometriose, claro, tive que usar hormônio pra endometriose, mas assim... O Massô acompanhou pouquinho dessa trajetória de a gente viver dentro de hospital bem tenso lá em São Paulo. Então, a gente também vir pra cá, poder optar por vir pra cá, pra Furanópolis, foi ressignificar tudo na vida, o Massô pedir demissão, a gente se afastar do que tava sendo tóxico pra gente e começar realmente do zero.



Speaker 1 - 41:06

Tudo de novo.



Speaker 3 - 41:08

E hoje eu me sinto com o meu corpo realmente limpo. E como é que eu consegui isso? Através do que eu faço. Me significando várias coisas e realmente assim, e pra outros assim, desculpa a expressão, tá cagando porque pensam de mim. Não gostou? Pega as tuas coisas e vai embora.



Speaker 1 - 41:28

Adorei. Se você tá de bem com isso, maravilha. Então... Tá parecendo terapia, né, hoje? O pessoal fala assim, nossa, não é terapia, mas é terapêutico, eu sei. Você percebe que de tudo que você me falou, tudo, nós estamos há 45 minutos conversando, o quanto de aspectos técnicos da tua metodologia você compartilhou comigo ou do teu produto? Quanto? Zero?



Speaker 3 - 42:05

Sim, da metodologia zero.



Speaker 1 - 42:07

Só a tua história gera conexão em mil por cento.



Speaker 3 - 42:14

Exato.



Speaker 1 - 42:15

Você começa a ver que tem algo aqui interessante da gente explorar. Eu me reconheci monte coisa tua. Cara, eu até faço isso com meus clientes, porque eu preciso, de certa forma, conhecer a tua metodologia para eu também conseguir traduzir da melhor forma. Então, vira e mexe é truque para eu conseguir acesso, eu seleciono os meus clientes para coisas legais. Mas não é. Eu preciso conhecer bastante do teu passo a passo, de como você atende. Mas você entende que eu nem ouvi do que se trata, o que faz. Eu já falei, cara, eu gostei. Por quê? Porque você tem histórias aqui, assim, quanta coisa aqui. Primeiro, metáfora. Nossa, já vi muita coisa legal aqui. O quarto da bagunça. Quantas pessoas não têm essa metáfora, essa visão? Desculpa. Tudo bem? Sabe quando a tua cabeça fica super confusa?



Speaker 1 - 43:22

Você tem quarto da bagunça na tua mente, que você coloca todas as coisas zoeiras? E o que você faz com esse quarto da bagunça? Difícil, né? Cara, é incrível. Tá, depois a gente vai falar pouquinho aqui, eu não vou querer atrapalhar, mas essa moça aqui, ela é uma expertinha em arrumar esse quarto da bagunça.

Speaker 3 - 43:45



Tudo bem? Prazer, Sarah.



Speaker 1 - 43:48

Qual é o nome de vocês? Prazer, Rodrigo, Sarah, Matsô, que legal. Prazer aí. Tchau, tchau. Boa. Olha que metáfora legal. Conecta? Eles nem sabem o que é. Chamou atenção? Eu falei da metodologia? Não. Vai ficar na cabeça dele, esse quartinho da bagunça. Tá? Primeira coisa que você me falou aqui dessa segunda. Então, olha só que legal. Já começa a aparecer coisa. Já é uma fala que você pode falar. Você pode falar de você, você não precisa falar do outro. Olha, durante toda a minha vida eu pegava tudo de ruim e jogava num conceito, talvez vocês se conectem, o quarto da bagunça mental. Eu colocava ali e fechava a porta e não queria ver. Só que adivinha, isso aqui acompanha, começa a ficar pesado. E se eu conseguisse te ajudar a arrumar o teu quarto da bagunça mental?



Speaker 1 - 44:56

E você que é empresário, blá, blá, blá, que lida com muita gente, que tem responsabilidade dentro das questões pessoais, se você pudesse ter mais leveza e chegar naquele dia que esse quarto da bagunça se torna o teu escritório, se torna negócio, se torna mais quarto, sei lá, com os teus feitos, com os teus... O quarto do troféu. O quarto do troféu. Transformar o quarto da bagunça em quarto do troféu. Isso acabou de vir com a narrativa. Olha que legal. Não precisa não entrar, não vamos assinar nada, já fechou. É isso que vocês vão fazer. Legal, né? E já testamos. Você viu o que eu fiz aqui? MVP. Testei. E se eles falassem assim, não, comigo não tem nada. Já não funciona. Mas funcionou. Legal, né?



Speaker 3 - 45:54

É, foi o nome mais fácil na época que eu botei, disse, vai pro corte da bagunça, vou limpando, vou jogando tudo lá. Eu não tenho como resolver agora, não tenho esse alimento.



Speaker 1 - 46:02

Maravilha, tá? O que mais? Então, de tudo que eu falei pra gente já começar a... Porque daí a gente vai chegar em alguns pontos, a definição do nosso sucesso. Vou pegar uma água, a minha esquema é o café de lua, né? Não, mas eu já tomei quase o dia inteiro. Vocês vão tomar mais uma coisa? Vocês vão tomar mais uma coisa, não? Eu tomo mais sim. O água também? É, pode ser igual. Vamos esperar ele sair para a gente falar a verdade agora. Então, Sara, como é que... O que você está fazendo? Falei monte. Eu tentei trazer muita informação, eu sei disso. Então, se ficou confuso, você me direciona?

Speaker 3 - 46:49



Não, não ficou confuso, não. Eu me sinto muitas vezes confusa de como eu me vendo. Não sou especialista nisso. Eu sei o que eu tô fazendo. Isso eu sei. E eu amo o que eu tô fazendo, tá? Eu amo o que eu repasso. De ajudar pessoas e receber mensagens de, nossa, hoje você me deixou calma, eu consegui dormir, que eu não dormia, tinha semanas. Então, assim, isso pra mim é presente, tá? Eu receber esse feedback das pessoas.



Speaker 1 - 47:22

Se consegue depois só compilar esses depoimentos, a gente dá uma brincada ali pra compilar, porque isso aí também já vai trazer pouquinho da visão do externo.



Speaker 3 - 47:41

Só que eu ainda me sinto perdida pra quem que eu tô vendendo, pra quem que eu vou focar pra vender, porque hoje realmente Que me repasso, Sarah.



Speaker 1 - 47:52

O seu valor é muito barato. Quanto você está cobrando mesmo?



Speaker 3 - 47:56

R\$750.



Speaker 1 - 47:57

R\$750 por mês? Quantos encontros?



Speaker 3 - 48:00

São 10 encontros. Dois por mês, a cada 15 dias.



Speaker 1 - 48:04

Então, a gente está falando aqui de cinco meses disso?



Speaker 3 - 48:09

Cinco meses de atendimento. Em dois meses e meio, a pessoa já tem elevação do coeficiente de positividade, ela já tem redução do nível dos sabotadores dela, o quanto é que ele está influenciando ela. Eu ensino ela a automatizar, daí a gente já está entrando aqui na parte técnica do trabalho, que eu chamo de cérebro sábio. O que é o cérebro sábio? É a nossa parte inteligente da nossa consciência. Então, eu ensino ela a fortalecer esse cérebro sábio dela para que ela consiga silenciar a criticidade dela e os sabotadores dela. Então, em dois meses e meio, três meses, ela já começa a ver diferença. E eu mostro isso através de números que eu faço ela refazer os primeiros testes que ela fez comigo. Então, quando ela vê através de números, eu vejo aquela pessoa feliz.



Speaker 3 - 48:55

Eu vejo ela tendo uma ressignificação de vida bem significativa, seja na parte emocional, seja na parte profissional. Eu vejo a pessoa sentindo mais segura. Eu tenho hoje uma cliente que até hoje, ela fala o nome da empresa dela, eu não fixei o nome da empresa. É uma multinacional. Ela é advogada dessa multinacional, então ela lida com essa empresa no mundo inteiro. Então hoje ela tinha medo de fazer reunião com pessoas de fora. Hoje eu falei pra ela, e aí hoje os relatos dela... Ai, me deu uma insegurança e eu fiz aquela meditação que tu falou pra eu fazer antes de fazer a reunião. E o filho, eu fui tão elogiada pelo meu chefe, ele me elogiou pra monte de gente, na frente de várias pessoas na reunião. Não é bom isso dela, é maravilhoso.



Speaker 3 - 49:48

Tanto que eu tive que cortar ela no meio da sessão, porque senão eu não conseguia passar a sessão que eu tinha que passar naquele dia. Mas a pessoa sentir enaltecida, sentir segura. E sentir segura em casa também, que essa tem uma filha que também traz uma densidade emocional pra ela, porque a menina tá na fase dos 4 anos, que tá testando ela dentro de casa, testando os limites. Então, tô fazendo essas duas vertentes, de ela conseguir segurança dentro do próprio trabalho, pra ela conseguir sentir segura, e ela não ter culpa dessa fase dela como mãe, só que uma mãe que tem que trabalhar.



Speaker 1 - 50:33

Maravilhoso. Do que eu trouxe, O que reverberou? O que você falou que fez sentido desde o início?



Speaker 3 - 50:56

Tudo que você está falando tem sentido, o que a gente está conversando.



Speaker 1 - 51:00

Maravilha. A gente tem sua metodologia, algo que eu anotei, tem muito ouro. Você trouxe coisas que eu estou feliz e puto. Por quê? Porque quando a gente vai olhar o teu conteúdo hoje disponível, não tem nada disso. Não tem nada disso do teu diferencial, não tem nada disso do... Cara! Que foda, olha isso, meu Deus!



Speaker 3 - 51:34

No site, né?



Speaker 1 - 51:35

É, e nem no LinkedIn, foi no LinkedIn. Eu não estou sabendo.



Speaker 3 - 51:40

Eu não estou sabendo.



Speaker 1 - 51:41

Não, mas tudo bem. Está claro isso. E adivinha, não acontece só com você. Acontece comigo também. Todos nós temos esses pontos cegos. E aí, quando o Marcelo vier aqui, eu vou trazer muito do meu papel para a gente ir finalizando o nosso objetivo do encontro hoje. O ponto principal, que pra mim era 80%, é eu te conhecer, eu te ouvir, você me ouvir, porque aí podiam acontecer várias coisas. Você falar, nossa, odiei, ou... Lembra que eu te falei de aumentar a temperatura. Se você acha que a gente sai daqui morno, eu não fiz o meu papel. A gente tá numa temperatura...



Speaker 3 - 52:29

Não, pegou fogo o negócio.



Speaker 1 - 52:30

Pegou fogo? Ótimo. Meu sobrenome é Fireman, né? Fireman. Já dei uma estabilizada aqui, porque senão... Fiz jus ao meu sobrenome. Então, o que eu estava falando para a Sarah, que dos objetivos aqui, o objetivo principal, 80%, é ela me conhecer e ela sair não num lugar morno, Saí com a temperatura alta. Ela falou que pegou fogo, então ótimo, ótimo. Eu tenho organizei pouquinho, foi nada, fiz rapidinho ontem, mas pouquinho. Do meu papel, eu não entro como lugar de prestador de serviço, de falar assim, eu vou aqui. Eu estou entrando como parceiro estratégico nessa jornada. Bom, é esse o meu papel. A gente está fazendo isso junto, para a gente alcançar o sucesso. Por que eu aqui com vocês? Eu acho que o grande resumo é, eu vou ser acelerador de resultado. Vocês conseguiriam, tendo conteúdo, conseguiriam alcançar? Com certeza.



Speaker 1 - 53:54

Talvez levasse ano, dois anos, levasse tempo mais. O que eu estou fazendo é comprimindo, direcionando... Obrigado.



Speaker 3 - 54:21

Obrigada.



Speaker 1 - 54:22

Obrigado. Então, o meu papel, ele é de acelerar. Então, vou ter coisas a falar. Isso é óbvio, sim, mas quando a gente vem com a estrutura, não tem nada que eu falo que... Tem alguma coisa que eu falei que é, assim, absurdamente fora... Não, mas quando você junta tudo, e vem com uma metodologia, a gente vai conseguir, com muita intencionalidade, conquistar aquilo que a gente busca, com muita clareza. Então, é uma parceria, a gente vai estar juntos. Em princípio, eu conversei com uma pessoa... A gente está falando aqui de três, quatro meses de projeto. Por que projeto? Se a gente não entra em uma estrutura de projeto, coisa vira mais terapia, é continuar, venha toda semana. É projeto começo, meio e fim. E o que acontece quando eu chegar ali pelo fim? Talvez seja novo projeto? Talvez seja suficiente? Não sei.



Speaker 1 - 55:33

Eu tenho clientes, a maioria a gente entra numa continuidade. Pra quê? Nível 2. A gente fecha volume, fechamos. Chegamos nesse lugar? Sim, agora eu tenho novos desafios. E aí a gente vai fazendo ajuste. Nesse início, a gente vai ter trabalho pouquinho mais operacional, né? E também estratégico. Conforme a gente vai subindo a escadinha, ele cada vez fica mais estratégico e menos operacional, menos mão na massa. A gente vai ter bastante trabalho nesses primeiros meses, tá? É pouquinho... O background traz... Eu tive uma carreira bem legal

fora do Brasil há bastante tempo, tanto de faculdade quanto de empresas. Eu trabalhei em Boston, em Miami, em Milão, monte de conhecimentos, mas não importa. Eu ajudei algumas empresas a faturarem centenas de milhões. Tem algumas empresas legais aqui, grandes empresas e tem uns negócios menores também.



Speaker 1 - 56:38

E algumas coisas que eu trago é essa visão estratégica com execução. Não é só isso aí, é o que eu te falei de integrar os mundos. Eu podia ficar num lugar estratégico, direcionar, boa sorte. Pra mim, o sucesso, ele é baseado no resultado. A gente tem que colocar em ação. E ajustando. Esse é o lugar de maior desafio. O lugar desafio da humanidade. Quem tem ideias boas, eu tenho lista com 500 ideias que eu quero colocar em ação. Quais ideias vão dar certo? Vou ter que colocar em ação. Se eu tiver 500 ideias de bilhões e não colocar nenhuma ação, quanto vale?



Speaker 3 - 57:25

Nada.



Speaker 1 - 57:26

Zero. E aquela pessoa que tem uma ideia de lixo e coloca em ação, vale mais outras minhas ideias? Aqui tem uma ideia, lixo, e coloca em ação. Por quê? Porque na hora que ela coloca em ação, a gente vem na mentalidade MVP. Colocou em ação, deu errado, deu tudo errado. O que ela faz no dia seguinte? Continua com as coisas erradas ou arruma? Arruma. Fez uma ideia, caiu. Ela vai pegar. Caiu. Daí ela fala, não. Colocar aqui. Ó, já não caiu, já melhorou. E aí, é isso. É por isso que a gente tem a galera que fica com raiva. Nossa, mas essa pessoa sabe muito menos que eu.



Speaker 3 - 58:08

Aí eu não olho para o lado.



Speaker 1 - 58:10

Aí, ferrou. E grande parte daquilo que eu trago é essa conexão dos mundos, que é o conhecimento, mas a gente se aprofunda, e contar essa história. Porque essa história sendo contada, a gente ajustar essa narrativa, ela ajuda a intangibilizar resultado. E aí eu chamo de empacotamento. Eu acho que eu tirei o exemplo do shopping, da loja. Eu não gosto tanto de shopping hoje em dia. Eu vou com a minha filha, ela gosta, mas já foi em shopping center. Digamos que você entra em shopping center que você nunca visitou, você não conhece nenhuma loja. Em que loja você entra? Qual loja que... Lembrou? Qual loja que você entra? Você tá lá, digamos que você tem 10 minutos no shopping, é esse o tempo que você tem. Qual loja você vai entrar? Não... O que te faz entrar numa loja? Você não conhece as lojas.



Speaker 3 - 59:25

Alguma coisa que me chama atenção na vitrine?



Speaker 1 - 59:29

Tá, mas calma, você tá falando da vitrine, você não tá falando do que tem dentro da loja. Tá me falando da onde? Da vitrine?



Speaker 3 - 59:35

É.



Speaker 1 - 59:36

Tá. Esse é o meu trabalho contigo agora. Por mais que a gente tenha muita coisa legal dentro da loja, se a vitrine não tiver atrativa, ninguém vai entrar.



Speaker 3 - 59:50

Exato.



Speaker 1 - 59:51

Se a vitrine tá pano, não, eu não quero ver lá. As pessoas vão entrar.



Speaker 3 - 59:59

Não sei, que tem uma marca, né? Conhecida.



Speaker 1 - 01:00:02

Isso. E aí a gente cai, e daí as marcas conhecidas, elas não fazem de propósito, não colocam nada na vitrine. Está lá. Versace. Sei lá que marca.



Speaker 3 - 01:00:13

Apple.



Speaker 1 - 01:00:15

A Apple não precisa colocar nada dentro da vitrine. Eu entro.



Speaker 3 - 01:00:18

A gente entra.



Speaker 1 - 01:00:19

Eu entro. Estou com o relógio e o celular, eu tenho tudo da Apple. E eu até brinco, se a Apple lançar abridor de garrafa de vinho, Eu compro. Eu tomo vinho? Não. Eu tomo, né? Mas eu gosto. Muito bom. Entende? E aí é uma conexão com a marca. E é isso que é lugar de poder. Quando eu conecto com a marca, aí independe do que ele vai vender, eu vou querer comprar. Legal? Tá. Então, grande parte, né? Grande parte do que eu vou trazer é exatamente essa parada do... Você coloca aqui em cima. Eu também errei, outra vez eu fiz... Então, eu abri aqui, daí saiu com os negocinhos, daí o que eu fiz? Eu joguei de volta e aí eu refiz. Não.



Speaker 3 - 01:01:17

Eu não ia jogar, eu fiquei aqui intrigada com o negócio, eu não.



Speaker 1 - 01:01:20

la jogar o negócio Como eu erreí, porque eu coloquei em ação, e a hora que você falou sim, eu falei, eu acho que ela não conhece, porque não é óbvio.



Speaker 3 - 01:01:27

Não.



Speaker 1 - 01:01:27

Né, não é assim.



Speaker 3 - 01:01:28

Eu tava tentando apertar.



Speaker 1 - 01:01:30

Mas aí eu ponto. Coloque, né, coloque a xícara aqui embaixo, uma flechinha.



Speaker 3 - 01:01:34

Tinha que ter negocinho aqui escrito.



Speaker 1 - 01:01:36

É uma experiência legal, o empacotamento não foi tão bom. Alguém ia fazer cagada e falar, veio tudo errado. Daí ele vai falar, mas eu te perguntei. E aí vai cair no ping-pong. Como empacotamento de experiência, eles fizeram aqui. E era basta assim, coloca a xícara com uma flechinha aqui cima.



Speaker 3 - 01:01:56

Em Mas tinha que ter escrito, né?



Speaker 1 - 01:01:57

Pronto, tá? Então, grande parte é isso, tá? E aí, ó, isso que eu tô te falando, eu fui ali... Meu trabalho não é sobre teoria, é sobre identificar padrões comportamentais, meios, travas, sabotadores internos que limitam performance, pum, pum. Ai, tá muito... Aí eu te pergunto, quem acorda de manhã falando assim, nossa, estou com uma vontade de identificar os meus padrões comportamentais? Ninguém.



Speaker 3 - 01:02:25

Nem eu.



Speaker 1 - 01:02:28

Ela quer o que? Ela quer o resultado que isso vai trazer. E é esse lugar que a gente vai. Maravilha? Por isso que eu falei, falamos monte e não falamos muita coisa. Então eu trouxe aqui pouquinho do teu contexto, Trouxe alguns objetivos baseados naquilo que a gente falou, daí vocês podem ajustar, eu até imprimir aqui, mas a gente falou, esses são alguns objetivos de sucesso que eu misnombro, daí vocês me validam ou não, porque daí a gente avança. Definição do nosso ICP, do nosso público, então a gente está falando de identificar, selecionar o micronichos, priorizar os segmentos, isso aí é .. Confere? Ajuste de branding e posicionamento. Reformular o posicionamento nas redes sociais. Envolver narrativa pessoal e autêntica, que eu falei. Fortalecer a conexão entre a marca pessoal e a oferta de serviço. Tu é a tua marca.



Speaker 1 - 01:03:29

Mesmo que tenha CNPJ, pra mim, tu é a tua marca.



Speaker 3 - 01:03:34

A gente fez nome. A gente colocou o nome de uma empresa. O nome dela é Aura. RHA, no final.



Speaker 1 - 01:03:43

RHA? Não, AURHA.



Speaker 3 - 01:03:45

RHA.



Speaker 1 - 01:03:47

RHA, tá. AURHA. Aura.



Speaker 3 - 01:03:51

Aura com floria. Eu acho que pra...



Speaker 1 - 01:03:56

Incrível, eu gosto, tá? Mas se você me perguntar, putz, vamos usar, preciso usar? Ela pode ser, pra mim, você é uma marca a não ser que o teu modelo de negócio se vislumbre, uma expansão, trazer outras pessoas, outros colaboradores. É, eu penso mais pra frente.



Speaker 3 - 01:04:17

Não, hoje sou eu, sim.



Speaker 1 - 01:04:19

Isso, isso.



Speaker 3 - 01:04:20

Só que assim ó, perguntar, tem vontade de abrir o teu Instagram? Meu Instagram é pessoal só. Não utilizo ele pra trabalho, não tenho vontade de abrir aquele Instagram pra fora.



Speaker 1 - 01:04:32

Tá.



Speaker 3 - 01:04:33

Então, por isso, também veio a questão da empresa, abrir Instagram e falar direcionado ali. Eu tenho Instagram hoje que ele estava sem uso. Ele era de uma... Eu tive, na pandemia, eu abri uma loja de roupa.



Speaker 1 - 01:04:51

Tá bom. Uau!



Speaker 3 - 01:04:52

E pra poder sobreviver e tudo mais, não trabalhar só com a consultoria, porque as pessoas não estavam sentindo gente em casa. Então, eu tinha toda uma... E as roupas, o que eu fazia? Eu abria essa loja, eu deixava... Fazia uma malinha e levava pra casa das pessoas.



Speaker 1 - 01:05:05

Tá bom.



Speaker 3 - 01:05:07

E esse Instagram tem 5.300 pessoas.

Speaker 1 - 01:05:10



4.200. 4.200?



Speaker 3 - 01:05:11

Tá. Tem 4.200 pessoas.



Speaker 1 - 01:05:13

Tá.



Speaker 3 - 01:05:14

E a gente tá pensando em abrir aquele Instagram.



Speaker 1 - 01:05:17

Eu acho que ele tá pensando pouco aí. Não tô falando não, tá? Porque ele depois vai ter uma outra visão. Vai. É uma mistura com o pessoal. E aí você tem uma ponta separada que é pra você falar do seu trabalho, pra você se posicionar, pra você num segundo momento, tendo outras pessoas dentro da aura, aí você começa a pegar o teu conteúdo e jogar pra dentro da aura. Assim como as outras pessoas que vão tá lá dentro. Mas aí você coloca nessa tua malha. Essa aura que tá fazendo. Porque hoje a aura vai entrar na aura, vai ter quem? Vai ter você.



Speaker 3 - 01:06:00

Entendi.



Speaker 1 - 01:06:00

Eu deixaria a tua aura num segundo momento pra gente fazer uma seleção legal de quem são essas como que isso se complementa, mas até pra saber disso a gente tem que ter funcionamento bem claro teu. É trabalho bem... Quando a pessoa entra e fala assim, quem que arrumou o quartinho da bagunça? É a Tara. Não é a Aura

que tem a Tara dentro. Então, eu acho que faltou caminho melhor até. Você tá falando negócio, eu tô aqui anotando que é o seguinte, Eu não queria ser o detentor, quem vai te trazer as más notícias, mas o Instagram, ele não é, já não é mais uma ferramenta de mídia social, de social media, uma ferramenta pessoal. E até baseado naquilo que eu falei, que a gente integra os dois mundos, ele é uma ferramenta de posicionamento.



Speaker 1 - 01:07:01

Porque assim, eu quero que tenha as fotos e mandar para amigos. Cara, então a gente faz Google Fotos, álbum compartilhado e joga as fotos e amigos. Assim, se é para isso, é para isso. Muito bom. E aí, trazendo aquilo que eu te falei, que você me falou monte de coisa e não falou nada da ferramenta e eu me conectei contigo, demonstra, de certa forma, que isso é verdade. Eu vejo você ali, fazendo aqui, tomando café bom. Cara, olha, o Rodrigo também gosta de café legal, café cultura. É isso? Então, e aí tem uma escolha. Você fala assim, não quero. Isso aí define muito a nossa estratégia. Você falar, quero me expor, zero. Não quero gravar vídeo. Não quero fazer isso. Não quero ir em podcast. Não quero ir fazer nada.



Speaker 3 - 01:07:48

Eu sei que eu preciso.



Speaker 1 - 01:07:50

Eu tenho podcast, eu já ia te convidar, ia inclusive colocar ali como bônus de te chamar no podcast.



Speaker 3 - 01:07:57

Eu sei que eu preciso, eu sei que eu preciso fazer. E eu sei que é uma coisa assim que talvez eu tenha que compartilhar informações que as pessoas não sabem nem que existem.



Speaker 1 - 01:08:12

O Quarto da Bagunça é vídeo que super seria legal de fazer. Não tô falando de nada assim. Pessoal, eu não sei quanto a vocês, mas eu tenho, durante toda a minha vida, tudo que tava errado na minha casa, eu colocava no que eu chamava de quarto da bagunça. Vocês também têm? Pum, fazemos vídeo, minutinho, minuto e meio, pum, tá. Se você tem quarto da bagunça e quer arrumar, clica aqui.



Speaker 3 - 01:08:37

Tá bom? Simples, direto.



Speaker 1 - 01:08:42

Ponto? Ponto? Não falei nada até, não falei de coeficiente de postura, não falei nada.



Speaker 3 - 01:08:48

Porque as pessoas não entendem nada até você explicar como é que funciona.



Speaker 1 - 01:08:51

E daí você pode falar, olha, se você é dono de negócio, executivo, lida com monte de pessoas e cria-se, eu já comecei a nichar. Você vê que eu comecei a nichar. Se você é... E deseja arrumar isso pra conseguir, blá, blá, blá, manda mensagem aqui.



Speaker 3 - 01:09:10

Tá, então, agora com relação, tá, à linha mídia, tá? O Instagram. Devo abrir ali o meu pessoal? Faz uma limpeza ali? Eu faço uma limpeza?



Speaker 1 - 01:09:23

Eu arquivaria alguma coisa, assim, se você fala assim, nossa, todo mundo usa, meus amigos, beleza, a gente pode bolar outro. Mas temos que criar o da empresa, cria, pra não perder o nome, que ele já não tem, cria. Você pode lincar com você mesmo. Aí eu, por exemplo, tenho da minha empresa, eu tive uma mudança drástica agora, recente, há mês e meio, dois meses, porque o meu sócio na minha empresa, que se chama Alephanta Empresa, ele saiu. Resolveu sair e tal. E aí, ó, eu ainda tenho ela, mas eu não tô mais alimentando, vou estar direcionando pro meu perfil. Mas ela tava já com 14 mil seguidores. Vou deixar ali, mas por quê? Porque eu, dentro do meu posicionamento, e aí só para fazer bem realista, eu foquei no meu posicionamento Rodrigo. E aí, qual é o CNPJ por trás?



Speaker 1 - 01:10:25

A Lefante, que ela existe. Quando eu entro no trabalho de mentoria, e mentoria individual e mentoria em grupo, porque eu vou estar abrindo uma turma, Rodrigo, quando eu entro no trabalho de consultoria, desenvolvimento de

tecnologia, Quem vai fazer? Aí eu falo, olha, minha empresa, assim, entre astros, não sou eu, Rodrigo. Eu tenho equipe, tenho, e aí a Alephant faz. Mas eu não estou nem vendendo. A Alephant hoje é o que cria toda a minha estrutura de suporte para tudo o que eu estou construindo.



Speaker 3 - 01:10:57

Que pode ser a Aurea.



Speaker 1 - 01:10:58

Eu ia para a pessoal. Eu já não estava querendo mais ver. Se você fechar ele e só criar conteúdo para o jogo, eu estou dizendo que qualquer pessoa que entre em conta com a Sáramo vai encontrar o teu profissional, vai ver o teu trabalho.



Speaker 3 - 01:11:17

Mas abriu o meu pessoal.



Speaker 1 - 01:11:19

Não, fecha o teu pessoal. Deixa ele, começa a criar o profissional e manda o da contadora e da loja. Se já não estava com o teu pessoal, você não tinha vontade de manter ele.



Speaker 3 - 01:11:33

Não, eu raramente uso.



Speaker 1 - 01:11:37

A gente vai revisar, não vamos atropelar nada, mas tem uma decisão. O LinkedIn sendo a nossa ferramenta principal, maravilha, eu concordo. Mas o Instagram também vai ser importante. Ele vai ser talvez, complementar.

Speaker 3 - 01:11:55



Quem sabe abrir ali cara do metrô, com historia, novo.



Speaker 1 - 01:12:02

Beleza. Já estamos indo ali. E aí, olha só, o ajuste de branding e posicionamento, a definição clara de produtos. O que eu vou querer olhar com você? Eu quero tornar o teu produto o mais high ticket possível. E, eventualmente, esse produto, o que acontece? É aquela metáfora lá que eu já trabalhei contigo, da pipoca no cinema. Quando a gente tem mais de uma opção, a gente cria, você que trabalha com a mente humana, nós seres humanos somos seres que a gente necessita ter ponto de referência pra saber se é bom ou ruim. Vamos usar o exemplo, se eu nasci numa família onde existia sempre uma violência absurda, pra mim isso é meu normal. Agora, quando eu saio e vejo que tem outras possibilidades, eu vejo, opa, não era normal. É isso.



Speaker 1 - 01:13:03

Então, quando eu posiciono você num kit, num produto, é interessante ter outras referências, outras possibilidades dentro da tua própria esteira de produtos. Por exemplo, olha, se você hoje quer só o primeiro passo, não tem certeza do resto, a gente pode fazer trabalho só do diagnóstico de positividade, que é trabalho que acontece em três sessões, blá, blá, blá, blá, e que custa 5 mil. Que em três sessões eu vou chegar daqui até aqui e você vai ter. Bom, já viu que eu comecei... Marçoa, você ouviu essa parte? Não, não, tá. Não, eu só falei porque eu já comecei a pensar numa possível história de produto. Então, talvez produto inicial, diagnóstico, só de 5 mil reais, em três encontros, que blá, blá, blá. Que é o que?



Speaker 3 - 01:13:53

Positividade e Sabotadores, que os dois entram juntos. Gente...



Speaker 1 - 01:13:57

Não é isso, não é Sabotadores. Isso é o que você vai... Mas assim, no qual você vai sair com clareza dos próximos passos que vão... Bom, a gente inventa uma narrativa. E aí já tem produto de 5 mil. Se eu tenho produto inicial de 3 encontros, ou 2 encontros, sei lá o quê, de 5 mil, o meu próximo de 10 encontros não pode ser 6 mil. Ele já vai ter que ser 15. Você vê que só de eu criar algo aqui já posiciona o outro. E na cabeça da pessoa ela já vê, opa, eu tenho duas opções. E daí a gente começa a popular essa twisteira de produtos. Porque hoje você cobra o total, sai quanto?



Speaker 3 - 01:14:39

3,750.



Speaker 1 - 01:14:40

Quanto? 3,750. Entende? Eu acabei de criar produto de três encontros rapidinho. Cinco pau. Viu? E já gera valor. Porque a pessoa tá travada no início, a gente às vezes traz muito peso, ela só quer o início. Quer continuidade? Olha só, quer continuidade? Você acabou de entrar nesse meu produto de 5 mil, eu tenho outro produto de 18 mil, tá? Que isso? E eu vou te dar negócio, você não vai precisar, olha só o que eu vou fazer. Eu vou te oferecer upsell ou sei lá o que, no qual? O mais legal é que eu vou te descontar esses R\$ 5.000 e vou te dar mais R\$ 1.000 de bônus. Boa. Você literalmente é risco zero. Risco zero. Tudo aquilo que você ganhou de zero. Você não vai ter nenhum gasto adicional e ainda te dou R\$ 1.000 para fechar hoje. Gatilho da...



Speaker 1 - 01:15:41

A pessoa fala, cara, eu amei esse início. Você não só desconta integralmente, ainda me dá R\$ 1.000. Porra! Fechou. Pum, saí já do 5 e fui para o 18. Legal? Muito bom. Então, vamos lá, a gente já vai estar. Estratégia de aquisição de clientes, é o que a gente falou. Ajuste de preço e percepção de valor, estamos falando. Dessa parte de suporte que vocês também me trouxeram, estrutura de apoio e equipe, pouco desse operacional, estratégia de aquisição e conversão. É isso. Esses são os oito pontos que é o que a gente conversou. Então, aquilo que você me mandou, o áudio, eu analisei toda a nossa reunião, então tem aqui. Isso aqui eu até deixo com você, deixa ver se eu não notei nada aqui, acho que não. Então, o contexto atual, os objetivos do projeto, são esses oito. E aqui, alguns próximos passos.



Speaker 1 - 01:16:53

Eu vou mandar essa apresentação para você. O que a gente está concordando aqui? Entregáveis consolidados. Então, ali estão o diagnóstico, que é o que a gente já vai... Eu já comecei a fazer, a gente vai fazer. Estratégia de posicionamento e branding. Otimização de exterior e produtos high ticket, que é o que eu comecei a fazer. O produto de entrada e tal. Estratégia de posicionamento pessoal, consultoria operacional e estruturação de equipe, aquela parte operacional que eu vou ter a mais, eu normalmente não faço, mas eu vou te explicar e a gente vai sentar juntos e vamos organizar, porque daí você vai conseguir também dar esse suporte e inclusive aprender, de repente a gente bola alguma outra coisa. Implementação técnica do funil de vendas, que é pouco o que a gente falou, mentoria de performance de vendas high ticket, Posicionamento, vendas, a gente vai olhar.



Speaker 1 - 01:17:46

Análise de métricas e otimização contínua. A gente vai ter que definir métricas de sucesso. Uma das métricas, cara, prósperas. Quem são os clientes prósperos que a gente tem? Você tem algum cliente próspero aqui? De prospecção?



Speaker 3 - 01:18:05

Acho que hoje não, né?



Speaker 1 - 01:18:07

Se a gente for pensar... Na verdade isso sim.



Speaker 3 - 01:18:09

A gente é muito para trás.



Speaker 1 - 01:18:10

A pergunta é que a gente é muito para trás. Isso aí já é uma pegadinha também que tem. Você pega o seu WhatsApp, abre aqui, a gente vai na lista, todo mundo é próximo aqui. Porque as pessoas que você tem ou alguém que eles conhecem. Oi, tudo bom? A Sarah aqui, tô passando aqui.



Speaker 3 - 01:18:28

Meu trabalho é isso, é quem indica, né? Eu não divulgo nada.



Speaker 1 - 01:18:32

Mas até outras pessoas falam assim, olha, tô compartilhando com você, tô trabalhando no posicionamento, tô ajudando, você não vai falar do coiso. Tô ajudando pessoas, sabe aquele quartinho da bagunça? Eu tô ajudando executivos e a gente vai com eles a organizar aquele quartinho pra conseguirem isso, isso. Se você se conecta ou conhece alguém que conhece, compartilha essa mensagem que a gente pode conversar. Bom, pra quem? Duzentos pessoas vão ter WhatsApp. Eu vou mandar? Vai.



Speaker 3 - 01:19:04

Vai.

Speaker 1 - 01:19:05



Vai. Vai. Mas não tem mais.



Speaker 3 - 01:19:10

Vamos andar.



Speaker 1 - 01:19:11

Custo zero. Custo zero.



Speaker 3 - 01:19:15

Tem que ter reforma.



Speaker 1 - 01:19:17

Tá? É isso. E se a pessoa não sei o quê? Ela não... Tipo assim, é quem você é. Entende? Já não são as duas pessoas. A gente tá entendendo. É quem você é. E daí a gente pode criar mensagens. Você já me conhece. A gente pode ter nível de intimidade. É próximo, é médio, é distante. Três mensagens. A mensagem para quem é mais próximo. Oi, tudo bem? Olha só, você que já me conhece, sabe que eu blá, blá, blá, e há muito tempo eu trabalhei com isso. Eu estou começando novo, uma nova, novo posicionamento assim, assim. Bem prático, fácil. É o que eu falei, eu não vou trazer nada de absurdo. Isso aqui, custo, o que eu preciso, que ferramenta eu preciso contratar? Nenhuma. Três mensagens, três níveis de proximidade, a gente olha para a tua lista, define.



Speaker 1 - 01:20:09

Define, coloca uma etiquetazinha no Whatsapp se quiser, sabe etiqueta? Label. No contato do Whatsapp você consegue definir e classificar as pessoas.



Speaker 3 - 01:20:20

Entendi.



Speaker 1 - 01:20:21

Se quiser fazer assim, eu posso clicar, colocar uma etiquetazinha, não sei se vai dar pra fazer por aqui, export, depois a gente dá uma olhada. Pelo celular obviamente dá. E aí, bom. Esse aqui é o nosso projeto, metodologia. O que eu vislumbro nesses quatro meses? A gente mora do lado, a gente vai ter acesso toda hora, mas a gente começar a criar uma jornada começo, meio e fim. Por quê? E é por mim, talvez, a maior parte. Eu me empolgo e aí eu entro e às vezes é too much. O que eu vou fazer? Vou pegar esses quatro meses e vou estruturar de começo, meio e fim, cada encontro tem objetivo. E vai acontecer que a gente vai ter encontro com objetivo, vamos falar de outras coisas e a gente vai ajustando ao longo da jornada.



Speaker 1 - 01:21:17

Então, mínimo, nesses quatro meses, a gente iniciando, a gente vai ter aqui... Normalmente, eu com pouquinho, eu coloco quinzenal, mas eu vou colocar no meio dez sessões, mínimo. Precisamos que sejam 14? Beleza. Mas estou colocando só para vocês terem uma ideia porque não vai ser mais do que quinzenal e principalmente nesse início vai ser semanal. Toda semana a gente tem encontro. Aí entre encontros, conversa constante, objetivos constantes e trocas constantes. Como? Aí eu trago pouquinho da tecnologia. A gente vai ter o nosso drive compartilhado, vai ter tudo organizado, as datas, tudo porque a gente vai... Você usa o Google Docs ou alguma coisa assim? E aí a gente vai evoluindo, vamos criando documentos, vamos comentando neles. Já usaram os comentários? Vivo, vivo, mas bem estruturado. Ele vai ser a ponte.



Speaker 1 - 01:22:24

Até esse ponto da gente também não cair num lugar que todo dia tem incêndio pra apagar. Eu sou anti-incêndio, anti-urgência. Tá tudo bem organizado, a gente já tá quase indo. Aquilo que a gente combinou, exatamente. Eu vou honrar exatamente aquilo que eu conversei com você, da gente vendo e ouvindo. Então a gente se vê em casa, a gente bola dia além dos nossos encontros pra gente ter os meus encontros contigo. Que vão estar atrelados, então quanto mais a gente trazer elementos que a gente está trabalhando com essa área e eu te direcionar nisso, melhor. Minha proposta deve ser, a gente faz isso no final dos quatro meses. Valeu, valeu. Se não a gente acerta depois também... Não, não, não, não. Está fechado. Já fechou comigo. A gente faz a bom. Então, beleza.



Speaker 1 - 01:23:23

Daí se eu precisar perguntar como vocês preferem, eu consigo, normalmente assim, o que eu normalmente faço, esse é valor que eu faço à vista e aí depois parcelado tem o cartão, vocês preferem cartão? Pode ser cartão, pode ser pix, tudo isso a mais, mas eu daí na plataforma que eu tenho, que eu uso a Green, que é uma que eu até recomendo vocês usarem, porque as taxas deles são muito boas para cartão. Isso é outra coisa, eu quero facilitar. Eu quero assim, tá aqui o link de pagamento. Eu quero chegar nesse nível para os teus atendimentos. Eu não quero criar, vamos ver agora como eu posso pagar. Não, oferece. Isso é... A experiência é jornada inteira, né? Jornada inteira, tá? Então eu vou recomendar que a gente olhe isso também, tá?



Speaker 1 - 01:24:15

Dá uma olhada depois como que é o juro dele, se ele for muito alto. Não, não. A gente vai explicar o mesmo. É, acho que é três e meio, alguma coisa assim. E aí, o que eu comecei a trazer, até uma coisinha a mais, eu queria que você participasse do meu podcast. Porque daí, como bônus, mas porque eu acho que pode ser interessante pra você, pra você começar a aquecer. Eu preciso te ouvir mais, as pessoas precisam te ouvir mais. Então, uma coisinha a mais aqui, que normalmente... Então é isso, né? Você tem o conhecimento, tem experiência, tem o público, falta apenas estratégia. A estratégia cirúrgica pra gente cobrar o que realmente vale. Vambora! Tá? É... That's it, tá?



Speaker 1 - 01:25:04

Estando tudo bem, eu te mando ainda hoje ali o contrato, te mando o link, te mando o pix, daí você decide o que for melhor. Pode colocar, né? Pode.



Speaker 3 - 01:25:13

Tá?



Speaker 1 - 01:25:14

Eu vou... Vocês vão começar a entender. Toda reunião que a gente tiver lá é gravada. Depois é decupada, eu faço análise, eu trago os insights, trago os sudoos e envio para vocês. Então a gente tem o histórico do acompanhamento de tudo que acontece. Então a gente não perde nada. Então eu prefiro as vezes não anotar tanta coisa e a gente ter falado. Sim, só que eu não tenho tempo depois de pegar uma hora e meia para analisar. Ninguém tem. Então eu uso aí os meus estagiários, aí é o lugar onde a gente coloca eles, tá? Pra fazer eles analisarem isso, decolarem. Estagiários, né? Estagiários.