



Speaker 1 - 00:00

Eu acho que dá pouco de nervoso, eu acho que por uma questão financeira, não vou dizer que não, mas como eu sou... É até dos meus talentos, é o meu principal talento, é a prudência. Então, se o Marçot tivesse perguntado pra mim antes, vamos fechar? Eu ia falar, ai meu Deus, olha o dinheiro que não sei o que, e agora? Mas a gente sabe que é importante. Eu cheguei em ponto profissional que eu travei para vender. Não estava tendo coragem para aumentar o meu valor e eu sabia que realmente estava muito barato. Então, tem umas modulações que eu preciso fazer para agora poder evoluir de uma forma diferente. E para isso precisa de ajuda, precisa de investimento.



Speaker 2 - 00:42

E acho que até uma... Aí falando pouco como o esposo da Sarah que está acompanhando ela, mais de perto desde quando ela foi morar comigo em São Paulo e aí ela veio com toda a bagagem de consultoria de imagem e esse trabalho foi se moldando com o tempo. Até as coisas engrenarem, ela sempre gostou de trabalhar e fazer dinheiro, ver o dinheiro dela entrar. Por mais que estava numa condição legal, a XP estava me pagando o salário e tal, ela não queria ser a pessoa que estava sendo bancada, sendo bem transparente. Não é esse o perfil dela. Ela queria começar a fazer o negócio acontecer. E aí isso foi culminando de ter o espaço dela. Como ela não teve muito cliente em consultoria de imagem, deu espaço para ela aprimorar. Foi estudar. Então, pós-graduação dela de mediação, veio tudo nesse período.



Speaker 2 - 01:35

Que aí ela foi trabalhando outros conhecimentos e aí ela reformulou a metodologia dela e aí hoje ela nem se posiciona mais como consultora de imagem apesar de ter esse conteúdo. Mas... Quando a gente veio pra cá, essa de vamos tirar sabate ou como é que vai ser e tal, ela também já tinha uma expectativa de que ela ia chegar aqui e as coisas iam fluir mais do que estavam fluindo em São Paulo e, naturalmente, as coisas acabaram dando uma travadinha aqui ou ali e tal. Então, ontem quando a gente conversou sobre isso, eu senti que ela estava muito angustiada e muito... Aflita com a questão do financeiro mesmo e eu falei, na semana passada a gente tomou uma decisão de fazer investimento para a gente fazer o negócio destravar.



Speaker 2 - 02:20

Então estou junto com você nessa, não estou olhando mais nenhuma oportunidade de trabalho, eu encerrei todas as coisas que eu estava olhando de trabalho para realmente me dedicar para dar esse apoio para ela nesse momento. Então, deu uma tranquilizada, por isso que ela falou, chego mais tranquilo. Ontem foi momento que a gente teve uma troca bem importante.



Speaker 1 - 02:41

Aí veio o que a gente podia cortar. Fazer uma limpa no financeiro de coisas inúteis que a gente estava pagando. Umas assinaturas... Cara, assim, eu comecei.



Speaker 2 - 02:54

A testar várias IAs, só que você não usa várias IAs. Então, estava usando mais o GPT do que o Cloud, então fechei o plano do Cloud. Quando eu montei o site dela, eu usei o plano do Lovable pouco mais parrudo, eu reduzi para o plano Lite, que eu consigo manter uma série de Então assim, eu fiz algumas adequações de coisas que no mês a mês é o percentual que vai fazer uma diferença, não, mas já ajuda a ter uma mentalidade pouco de adaptar para esse momento que a gente está vivendo.



Speaker 1 - 03:23

E de comida fora, então a gente está trabalhando bem dentro de casa para evitar também de fazer coisas que não tem necessidade agora e se a gente pode fazer tudo dentro de casa.



Speaker 3 - 03:33

E como tu chega aqui hoje? Nossso foco vai ser sempre a Sarah, tá? Nesse momento eu vou trazer vocês dois, mas assim, eu vou sempre estar empurrando mais coisa pra ela.



Speaker 2 - 03:45

Eu tô vindo muito mais como ouvinte, tá? Muito acompanhando mesmo e poder eventualmente ajudar ela.



Speaker 3 - 03:50

É que vai ser importante pra ela, né? Então... Mas...



Speaker 2 - 03:54

A mentoria é com ela, é dela, isso pra mim tá super claro.



Speaker 3 - 03:57

Não, teu papel vai ser fundamental, tá? Isso sem dúvida. Porque parte do desenvolvimento, o que acontece no... A gente quer colocar a Sarah no front stage, na linha de frente. E ela ter o suporte do backstage com pessoas, com uma estrutura que dê a tranquilidade para ela seguir é o essencial.



Speaker 2 - 04:20

Perfeito.



Speaker 3 - 04:20

E o mais legal disso é que alguns clientes eu acabo entrando durante o projeto. Tem uma cliente hoje que eu dou o backstage durante. O nosso projeto evoluiu para uma parceria. Mas ela ter você aí já é diferencial animal. É incrível. Então cada ocupando esse lugar é fundamental. Mas tu tem que agarrar o boi pelo chifre e aí direcionar para o marçom para os papéis estarem muito claros aqui. Por que eu estou falando isso? Porque não adianta Aqui está acordo diferente. Você aqui liderando e não sei o que, e na hora de sair lidar com o cliente, adivinha quem lida com o cliente? Quem tem que estar mostrando de forma genuína e tem que estar falando de dinheiro, tem que estar falando de abundância, tem que estar falando de tudo. É tu. Não é ele. Por isso que é trabalho mais sutil.



Speaker 3 - 05:26

Ele não é só o site estar lá, o nosso público. É trabalho interno também.



Speaker 1 - 05:33

É uma coisa mais pessoal.



Speaker 3 - 05:34

Estamos entrando em crenças, estamos trabalhando valores, a gente está trabalhando nessa questão. Putz, ficou angustiada, por quê? Isso é ótimo saber, para a gente conseguir entender. Faz sentido essa angústia? Ou é alguma coisa mais profunda que talvez esteja travando outras coisas? Tu sabe do que eu estou falando, porque a gente está lidando com pessoas. Inclusive ontem eu fui na casa do Will, porque estavam... Detetizaram e dava no final assim, meia noite era o horário em princípio, daí eu falei cara, eu não, daí eu tava lá final da tarde, jantei com a minha companheira, daí eu falei, ui, tem sofá aí pra eu dormir? Aí ele vem, aí não sei o que, daí eu fui pra lá, dormi lá né, acordei cedinho, vim aqui 5h45 eu tava aqui em casa.

 Speaker 2 - 06:28

Não teve teres hoje?

 Speaker 3 - 06:29

Teve, exato. Eu abri tudo, dei uma limpada, tomei banho, arrumei pouquinho, fui jogar tênis e voltei. Já entrei em reunião. Então, por que eu estou contando a história? Porque a Renata falou que você está trabalhando com ela. Ela está assim, nossa, que incrível, maravilhoso e tal. Eu falei, que legal, está valendo? Falei, e aí, quanto é que está valendo o investimento? Daí ela falou que você estava fazendo uma troca. Legal, mas eu quero fazer esse clique que tu não vai fazer mais troca, não.

 Speaker 1 - 07:05

Tá, eu sei que eu não posso mais. Isso eu tenho noção.

 Speaker 3 - 07:09

E você é o chato da história.

 Speaker 1 - 07:11

É isso que eu tive start ontem à noite, tá? Que chega de ajudar as pessoas e eu tenho que me ajudar, senão eu sempre me prejudico.

 Speaker 3 - 07:18

Então, aí também, eu sempre me prejudico. É statement, é uma frase forte demais. É sempre que eu me prejudico? Não. Mas talvez ajudar a pessoa, você tá deixando, né? É o exemplo lá do... Em caso de emergência, coloca a máscara em você antes de ajudar todo mundo.



Speaker 1 - 07:38

Sim.



Speaker 3 - 07:38

Você vai aplicar isso sempre, tá? Não dê a tua máscara antes de você... Tô bem? Tô forte? Tô legal? Tô estável? Tô pagando a conta? Tô indo jantar com o meu marido num restaurante legal antes de eu pensar em ficar dando? Não tô? Então, calma, não tem esse ponto. Eu não vou exagerar de falar que tá errado. Eu vou ser muito cauteloso com as minhas palavras, porque quem sou eu pra dizer que tá errado? Mas dentro da coerência que eu quero te trazer, dentro desse sentimento que você tá me trazendo, eu tenho que ser coerente junto com você e criar uma linha que aquilo que você tá oferecendo vale muito. Vale muito. Assim como vocês estão fazendo investimento aqui. Não é custo é investimento. Vale muito mais. Por quê. Porque se o nosso plano juntos somos time jogando no mesmo time.



Speaker 3 - 08:31

Cara se dependente de quem vai marcar o gol se eu sou eu ou você ou você. A gente está de coerente não estamos levando o gol estamos fazendo o gol. Vai ser vitória. Eu vou ter case de sucesso. Espero mais. Vocês vão olhar. Caraca, valeu muito a pena. Por quê? O ROI nosso foi em mês. Vendi... Eu chutei, eu falei mais naquele número, eu gosto do número 18. Mas se a gente falar 18, 36, 48. Três vendas, pagou. Três vendas, são três pessoas que se a gente tocar e mostrar aquilo que você está fazendo... Deu ROI?



Speaker 2 - 09:20

ROI você sabe o que é, né?



Speaker 1 - 09:22

O retorno?



Speaker 2 - 09:22

O retorno do investimento.



Speaker 3 - 09:24

ROI é... Qualquer coisa você me pausa, tá?



Speaker 2 - 09:27

Porque aí às vezes a gente... Vai perguntando. É, sim.



Speaker 1 - 09:31

Não se preocupe. Se eu tiver dúvida eu pergunto.



Speaker 3 - 09:33

Pergunta. ROI é o retorno no investimento. Então é Return On Investment. Então assim, se eu investir 100, É muito ou pouco? Depende. Quanto eu tive de retorno? 200. Valeu a pena? Eu faria isso todo mês? Se todo mês eu te falasse, Rodrigo, investe 100, eu te dou 200. Investe 1.000, eu te dou 2.000. Investe 100.000, eu pego empréstimo.



Speaker 2 - 10:00

Para fazer o negócio.



Speaker 3 - 10:01

Que vão me cobrar não sei quanto de juros. Me cobra 20%. Me cobra, porque em mês eu tenho 100% de retorno. Perfeito. Então, tu é o cara que vai dar aula pra gente disso. Vai ser a tua mentoria, tá? Então, o nosso objetivo é esse.



Speaker 1 - 10:17

Eu entrei pra fazer o negócio acontecer. Não tem erro nesse meio do caminho. Não tempo pra perder tempo.



Speaker 3 - 10:25

Então, é fazer o negócio acontecer. Maravilha.



Speaker 2 - 10:27

E eu acho que até, fazendo pequeno parênteses também, porque a gente acabou falando e eu não falei do que lugar que eu chego aqui hoje, né? Acho que foi uma coisa... Esse processo do sabático, me ajudou muito a eu enxergar minhas finanças de uma forma diferente. Primeiro, eu percebi o quanto eu era muito easygoing e ajudava muito as pessoas que não deveriam ajudar. Isso com relação à minha família, com relação à empresa que a gente teve e tal. Então, eu poderia ter saído da XP com patrimônio maior se eu tivesse sido mais diligente com o patrimônio que eu fui conquistando. E também percebi sentimento inerente de falta. Sempre estava faltando algo.



Speaker 3 - 11:11

Tipo escassez mesmo?



Speaker 2 - 11:16

Sensação de escassez.



Speaker 1 - 11:18

Mas isso com os dois, né? Eu e você.



Speaker 2 - 11:20

Acho que a gente é muito forte e eu estou contando tudo isso porque o que foi muito importante ao longo desse sabático? Eu comecei a fazer uma série de leituras a leitura do Jules Penza, a leitura sobre física quântica, a leitura sobre a gente realmente ter contato maior com não só a nossa intuição, mas a gente tentar adequar uma frequência de tipo assim, eu não vou sentir abundância quando eu tiver tanto dinheiro na conta, eu tenho que sentir essa abundância hoje e aí isso tem todos os espectros e esferas que isso acaba atingindo. Pois, se eu for pensar assim, quando eu comecei o meu sabático, eu estava com uma sensação, eu estava com dinheiro que eu não tinha gasto todos esses meses, estava com uma sensação maior de escassez do que eu estou agora, sendo que...



Speaker 2 - 12:09

Por isso até que na semana passada, quando a gente foi almoçar, eu falei, cara, esse é investimento que se eu fizer conta, eu não estaria fazendo esse investimento, mas eu entendo que é investimento que vai possibilitar outras coisas e eu estou pronto pra ir all in, porque acho que eu fui mudando pouco essa minha mentalidade e até essa sensação. Então foi até bom pra eu poder dar apoio pra ela, porque isso era uma coisa que nós dois estávamos vibrando muito, esse sentimento de falta, de escassez e querendo ou não, a gente tem uma puta de uma vida, a gente tem lugar pra morar, a gente tem comida, a gente não tem nada pra reclamar de fato. Eu me sinto bem, comecei a fazer até uma avaliação, eu tenho journal que eu acabo escrevendo todo dia.



Speaker 2 - 12:47

Eu falei, por que eu estou buscando emprego em CLT hoje? Porque eu estou com medo de não ter dinheiro para pagar a conta. Mas é isso que eu quero de fato? É esse o trabalho que eu quero seguir daqui para frente? Cara, não, não é. Então eu comecei a tentar tirar pouco a questão financeira para ir pouco para o que me dá brilho no olho, o que eu tenho vontade de fazer. Ela mesma falou, você começou a ver esse negócio de Challenge Funnel e tal, você começou a brilhar o teu olho versus todas as oportunidades que eu estava vendo de emprego não estava brilhando.



Speaker 3 - 13:14

Muito legal que vocês estão caminhando nessa jornada juntos. Isso é fenomenal. Isso talvez seja dos maiores diferenciais que vocês vão ter nessa jornada em estarem juntos, trilhando isso. Por quê? Porque não vai demorar muito pra tu também tá fazendo as tuas coisas. Então vai ser uma oportunidade de usar a Sarah como espelho, de certa forma. Você dando esse suporte e daí você fala, cara... Putz... Parece loucura e se a gente olhar e fazer as contas à ponta dos dedos, logicamente, racionalmente, isso é investimento alto. A mentoria que eu entrei há

ano, que eu te falei com o pessoal de IA, 88 mil. Quantas pessoas entraram? Não muitas. Mas por quê? Olha que interessante. O Alan é cara que, eu falei, esse cara é gênio, esse cara é incrível, esse cara é super referência da IA.



Speaker 3 - 14:22

Quando ele falou dessa ideia da mentoria, eu falei, esse cara em ano ninguém vai conseguir conversar com ele. Ele vai estar assim e aí vem total, ele não vai conseguir parar para os mentorados dele para sentar e passar uma, duas, três horas conversando. Eu falei, este é o momento. Tem amigo meu que ele fala negócio muito legal, ele fala assim, cara, você tem que buscar mentores que não estão 200 passos na tua frente. Você tem que buscar mentores que estão dois, três passos na tua frente. Porque se o cara está a uma distância muito grande, você não vai ter ponto de referência, ficar muito distante. Então, o lugar onde você está, eu tive há alguns anos atrás, não muitos. E daí eu fui para a consultoria, daí eu voltei para a mentoria. Então, assim, eu não estou 200 passos à tua frente.



Speaker 3 - 15:15

Estou 4 passos à tua frente. E isso é interessante. E eu estou te trazendo isso já como recurso, já é conteúdo. Porque as mentoradas que você vai ter, Elas não estão, elas não podem estar 200 passos atrás de você, senão você fica muito distante. E você já está super acessível, talvez seja acessível demais. E aí a gente vai começar a fazer esse ajuste. Isso é interessante. Amigo meu, que é mentor, ele fala, cara, você não pode estar, senão você fica muito distante. Por isso que você vê uma galera famosa que eles estão num grupinho deles e não tem ninguém de fora, porque não adianta, eles são muitos passos na frente, a galera que está fazendo, tem dezenas de milhões, tem alguém que segue, alguma referência em alguma coisa, em qualquer coisa. Pode ser de qualquer mundo.



Speaker 1 - 16:10

A parte de neurociência, sim.



Speaker 3 - 16:14

Maravilha. O mais famoso.



Speaker 1 - 16:17

O médico, tem psiquiatra. Até tinha marcado uma consulta com ele porque eu tava com curiosidade.



Speaker 3 - 16:21

Ele é brasileiro?



Speaker 1 - 16:22

É.



Speaker 3 - 16:23

Tá, legal.



Speaker 1 - 16:24

Tanto que não consegui desmarcar a consulta.



Speaker 3 - 16:27

Porque o cara não tempo.



Speaker 2 - 16:28

A gente tinha 6 meses para fazer e desmarcaram acima.



Speaker 3 - 16:33

É isso. E aí a gente cai nesse lugar. Eu quero ter a consulta com ele? Eu quero. Mas esperar 6 meses? Esperar 1 ano? Eu fui entrar em uma outra e o cara vai ter consulta aqui 1 ano. E a agenda é cheia e a consulta é R\$2.800.



Speaker 1 - 16:54

É, isso aí.



Speaker 3 - 16:55

Entende? Você vê, ele já não está mais disponível, está muito longe. E aí quando tem alguém ali pouquinho, então o nosso posicionamento... Intermediário. Isso. E isso é algo até legal de trazer como parte da nossa fala. Olha, eu já estive no teu lugar. Eu sei o que você está passando. Está aqui o caminho. Entende? Isso traz lugar de maior proximidade. Beleza? Vamos lá. Eu vou abrir algumas coisitas aqui. Eu já tinha preparado... Eu não vi todos os detalhes que se mandou. Eu já tinha olhado o site. Você que fez o site, né?



Speaker 2 - 17:39

Foi. Depois se você quiser até fazer comparativo, eu até tirei print do site como ele era antes, daquele nosso primeiro papo lá, que você falou, o nome não é sexy e tal. Então já teve uma pequena evolução, mas até depois do nosso papo no café eu já vi que dá para melhorar muito mais. Até os próprios depoimentos, eu comecei a ficar mais crítico com os depoimentos, porque no depoimento tem uma das que falam assim, o processo de neurociência dela já afastou monte de gente, não é depoimento que vai conectar com quem está ali.



Speaker 1 - 18:08

Agora o áudio já é depoimento.



Speaker 2 - 18:11

O áudio é o mais transparente possível. Cara, eu não dormia uma semana e meia e eu consegui dormir.



Speaker 3 - 18:17

Tá, o que eu falei de neurociência ali? Nada. Nada. O que eu falei da tua metodologia?



Speaker 1 - 18:24

Nada.



Speaker 3 - 18:24

Nada. Que eu falei do resultado que muita gente quer. Da dor que muita gente quer.



Speaker 2 - 18:30

E o caso dessa menina que mandou esse áudio, é super interessante porque ela não estava conseguindo dormir porque a mãe dela estava cometida com problema de saúde.



Speaker 1 - 18:39

Antes de eu fazer o atendimento com ela, esse atendimento específico, eu tento me conectar pelo menos 5 minutinhos antes do atendimento com a pessoa, onde ela está. E eu estava sentindo uma sensação de morte. Aí eu fiquei pensando, será que a mãe dessa menina morreu? E aí, quando eu comecei a atender ela, eu perguntei, como é que tá tua mãe? A primeira coisa que eu perguntei, que a mãe dela tinha acabado de fazer .. Ter colocado assistente que tinha tido infarto, né? Minha mãe tá ótima, já tá querendo... Então, por que você tá com essa sensação de morte? Aí ela falou, como é que você sabe? Aí eu falei, eu tô sentindo que você tá com sensação de morte.



Speaker 1 - 19:15

De que ela vai morrer e dela, eu não tô conseguindo dormir, eu tô acordada uma semana do lado dela, porque eu tô achando que ela vai morrer, não vai respirar, e eu chego perto dela pra saber se ela tá respirando, E aí foi onde eu conversei muito com ela, nesse dia, e aí a manutenção dela... Essa já fez o atendimento lá atrás, já tem ano, e ela tá numa parte hoje que eu faço manutenção com ela. Só do que ela precisa.



Speaker 3 - 19:39

Então... Você faz manutenção? Quanto?



Speaker 1 - 19:44

Essa daí eu tô fazendo free, porque eu nunca fiz manutenção na minha vida. Então ela eu entrei pra fazer teste, pra ver se funcionava. E tá fazendo super bem pra ela.



Speaker 2 - 19:57

Mas o que é legal é que tem espaço pra recorrência, né? Como você falou do... Que eu queria fazer teste pra saber se... Chegou num determinado estágio, pô, vamos fazer o próximo passo, né?



Speaker 1 - 20:04

Eu nem sei quanto que eu cobro de manutenção.



Speaker 2 - 20:08

Acho que o pricing é problema crônico aqui em todas as etapas do processo.



Speaker 3 - 20:12

É que daí, olha só, a gente tem desequilíbrio, claro, entende? Eu tô dando, tá mudando a vida, é incrível, maravilhoso. Quanto eu tô cobrando?



Speaker 1 - 20:21

Nada.



Speaker 3 - 20:22

Pouco. Entende? Tem desequilíbrio ali e a gente vê que é uma... Novamente, não tem nada. O que eu vou conseguir trazer pra você é uma estrutura. Vai dar friozinho na barriga às vezes, tá? E vai acontecer aquilo que eu

falei. A gente aumenta pouco a temperatura e as pessoas que se conectam. E as pessoas que estão em cima do muro... Não. É caro. Não sei o quê. Ok. Tudo bem. Não tem problema. Tá? Eu tinha feito uma análise, eu vou lá fazer .. Cafezinho rápido. Mas o que eu queria que você desse uma lida, tá? Porque logo depois que a gente terminou, eu peguei toda a nossa gravação, eu transcrevi, eu analisei, e aí já comecei a trazer pouquinho de alguns insights. Eu vou dar pra deixar aqui com vocês pra irem dar uma olhada, enquanto eu faço só cafuzinho rápido.



Speaker 3 - 21:21

Mas o que eu vou querer que vocês olhem isso aqui? Podem ler tudo, mas essa parte... Tem uns ativos que eu vou colocar e assim, tem coisas que você trouxe que a gente não vai abrir, obviamente, questões muito pessoais. Mas a gente tem algumas outras coisas que dá pra gente trazer. Os gaps, sem dúvida. Algumas coisas que a gente já tinha feito. O drive eu vou estar mandando pra vocês, os depoimentos tá mandando, estratégia de redes sociais. E aí eu já comecei a definir aqui pouquinho os nossos próximos passos, mas não é exatamente isso, eu já fiz uma outra análise. Tá, vou deixar aqui com vocês. Vocês quiserem, comecem só, podem dar uma lida rapidinho juntos.



Speaker 2 - 22:28

Esse aqui é a mesma coisa?



Speaker 3 - 22:29

Não é. Tá, não é. Não é, não é. Eu, na verdade, eu tô preparando portal pra vocês acessarem drive pra gente ter tudo. Então, depois de cada sessão, a gente vai ter tudo super organizado. Sessão 1, 2, 3, 4, vai ter a transcrição, análise, assim, vocês podem sempre olhar. Se quiser depois analisar com o Iaq, que é negócio legal, eu tenho esquema pouquinho mais avançado aqui, onde tudo que a gente constrói, troca e conversa de WhatsApp, eu alimento lugar só, uma ferramenta que eu estou desenvolvendo ali.



Speaker 2 - 23:01

Fica como se fosse rag ali, né? Ele vai puxar daqui.



Speaker 3 - 23:04

É exatamente isso que eu faço, rag.



Speaker 2 - 23:05

Virado, virado.



Speaker 3 - 23:06

Exato, exato.



Speaker 2 - 23:07

Legal.



Speaker 3 - 23:07

Eu já venho subindo.



Speaker 1 - 23:40

Isso é o que a gente ia falar, né?



Speaker 2 - 23:42

E aí pode, puta, você olhando no seu, eu olhando no meu, e a gente pode até pegar, tipo, pô, quem são as pessoas que você já fez a consultoria de imagem pra você fazer? Isso aí, em teoria, essa é uma galera que é lead quente. Por quê? Porque é uma galera que você já fez o trabalho, já te conhece. E depois a gente pega os frios também e a gente vai mapeando o que é conversão de cada. Isso é legal, né? Você não estava aí ainda. Acabei de ler, acabei de ler. Às vezes a gente fica pensando nos outros, né?



Speaker 3 - 24:42

A tua própria transformação agora.



Speaker 1 - 24:47

E é sempre por essa proposta de atendimento que me ajuda, né?



Speaker 3 - 25:53

Encontrei, eu guardei tudo, eu não encontrei negócio de fazer café, vou fazer nessa elétrica mesmo. O que é?



Speaker 2 - 26:02

Muito legal, muito legal.



Speaker 3 - 26:03

Pode entrar.



Speaker 1 - 26:04

Vídeo curto pra falar sobre o...



Speaker 2 - 26:07

O quartinho da bagunça.



Speaker 3 - 26:09

O quartinho da bagunça é uma mina de ouro, na minha opinião. A gente gostou bastante também.



Speaker 2 - 26:17

Quando você levantou essa bola, a coisa que é óbvia, mas que precisa de alguém, na hora que você falou, cara, cortinho da bagunça.



Speaker 3 - 26:24

E a sala do troféu. Converter, que é algo muito, assim, cara, sabe aquele cortinho da bagunça?



Speaker 1 - 26:30

É simbólico, todo mundo tem isso.



Speaker 3 - 26:32

É simbólico. E, ó, você acabou de falar negócio que eu vou ter que chamar atenção. Símbolos. A gente tem que encontrar a simbologia, né, símbolos. Isso aqui é parte, é algo que vai ser essencial pra tu olhar pra tua história e encontrar simbologia. Se você me falar assim, putz, todo dia de manhã eu pego uma metista e eu faço isso... Entendi, umas coisas nada a ver.



Speaker 1 - 27:00

No meus atendimentos, 90% das pessoas ou elas sofreram abuso sexual, 90% tá? Que dela se soltam quando eu falo pra ela o que eu passei. Ou a mãe ou o pai sofreram. Alguém da família sofreu.



Speaker 3 - 27:15

Isso, se você olhar pra... Se você for fazer trabalho de constelação, vai ser uma jornada ali, porque... Existe repetição de padrão e você atrai isso, né? E gera essa empatia. Isso é super poderoso. É tema polêmico demais.



Speaker 1 - 27:34

Sim.



Speaker 3 - 27:35

É forte. Mas assim, você me perguntar assim, cara, poderíamos nos posicionar aí? Poderia. Poderia.



Speaker 2 - 27:42

Porque exclui também todas as pessoas que não sofreram abuso de alguma forma, né?



Speaker 1 - 27:46

Elas às vezes têm certo preconceito.



Speaker 3 - 27:49

É, mas a gente poderia, por exemplo, trazer... Assim, eu não posso dar solução, eu talvez não fizesse. Algum feeling que eu tenho é que eu não quero que seja só coisa negativa, né? Mas eu conheço uma consteladora muito boa, ela é incrível, mas o foco dela, o que é? Luto? Luto, ela lida muito com a morte inclusive ela tentou questões, ela tentou engravidar várias vezes, há anos, não sei quantos anos, daí tem monte de... Fez inseminação, daí não deu, eu mesmo, a minha pequena, eu e a mãe, a gente estava tentando engravidar já há tempão em São Paulo, fez inseminação, não deu, não deu, não deu, daí a gente se mudou para Floripa e engravidou aqui.



Speaker 2 - 28:31

Que loucura, cara.



Speaker 3 - 28:33

É assim, mês e meio aqui em Floripa, engravidou do nada. Então... Sem nada. Então, o que eu quero dizer é que essa conselhadora, que ela foca no luto, incrível, conecta, incrível, mas é pesado.



Speaker 1 - 28:48

Sim, é assunto denso.



Speaker 3 - 28:51

É assunto denso, e aí os traumas a gente vai ter que ver...



Speaker 1 - 28:55

É, porque gera gatilho, né?



Speaker 3 - 28:57

Mas tu poderia, é uma possibilidade. Sim.



Speaker 2 - 29:21

E depois eu vou mostrar para ele o que eu estava pensando, porque aí conecta com isso também.



Speaker 3 - 29:29

Isso.

 Speaker 1 - 29:34

Aqui, a estratégia do Céu depois do ensaio psicológico, ela já investiu 5 mil, ok. Aí depois você mostra que ela pode ter diagnóstico completo, trabalho completo. Aí R\$18.000, só que ela ganha desconto desse e ganha bônus de R\$1.000. É muito mais fácil de ela fechar.

 Speaker 3 - 29:52

Ela já amou. Sim.

 Speaker 2 - 29:55

E tem aquela coisa do tempo, né? Tipo, ela não fechou agora, você perde esse R\$1.000 de bônus, né? Então a pessoa ainda tem aquela... Puta, vamos fechar já então.

 Speaker 3 - 30:04

Isso.

 Speaker 1 - 30:05

Depois a gente quer ver contigo também, até com essa questão aqui de cartão de crédito ou qual lugar que seria mais fácil, que tem menos juros, até para as pessoas e para a gente também.

 Speaker 2 - 30:17

A gente deu uma olhada nas principais dali, tipo PagSeguro, Stripe...



Speaker 3 - 30:22

A gente viu... PagSeguro foge.



Speaker 2 - 30:24

Estou falando, mas eu dei uma olhada, nem olhei as condições. A Adyen também tem, mas acho que tem coisas que devem encaixar melhor para esse tipo de trabalho.



Speaker 3 - 30:33

Quando a gente fala de produto, até produto digital, eu por exemplo, estou usando a Green, que é uma que eu conheço. Tem várias, mas assim, no final a gente está falando de produtos tipo hotmart da vida. Hotmart como referência, não para usar ela porque ela cobra 10%.



Speaker 2 - 30:51

Entendi.



Speaker 3 - 30:52

A Green, para produto High Ticket e o produto teu é High Ticket, eles consideram High Ticket acima de 15. Os 5 talvez não. Eles estão cobrando 3,5. Que é, cara, é ótimo. As outras tem 4. Agora alguém me falou de uma que eu vou... Alguém me falou uma que cobra muito menos, cobra tipo assim 2,99. Eu vou tentar resgatar. Não precisa ser tudo, mas só pra ver que isso aqui é só de uma conversa despretenciosa, que foi aquela nossa que a gente teve como... Então vamos.



Speaker 2 - 31:34

Focar aqui nessa parte, porque tem uma parte que ele pediu pra focar aqui, ó. Nesse gap crítico aqui, ó.



Speaker 3 - 31:40

Isso. É, o que eu falei ali era o do...



Speaker 1 - 31:46

Ativos invisíveis.



Speaker 3 - 31:47

Era o do Quarta Bagunça, o segundo, né? O que eu circulei ali.



Speaker 1 - 31:53

Esse aqui mesmo foi quartinho da bagunça.



Speaker 3 - 31:54

Não, tá. É que eu fiz o asterisco, desculpa. Então beleza, a gente já viu ele ali. Pode ir pros gaps.



Speaker 1 - 32:11

Aqui ó. Instagram. Que a gente gerou uma dúvida na gente. Eu abro o meu pessoal e só altero ali. Aí coloam Salvação de Trânsito, consultoria, sei lá. Ou eu utilizo que a gente tem, que ele tá não utilizado. Não tem postagem nenhuma lá. Tá totalmente zerado, tá totalmente limpo.



Speaker 2 - 32:37

Lá... Era o da loja que já tem 4.200 seguidores.



Speaker 3 - 32:40

É, tá.



Speaker 2 - 32:41

Até... Aqui é na questão... Não tem nenhum post, tá?



Speaker 1 - 32:45

Não tem nenhum post. Hoje ele tá assim, ó. Está zerado, totalmente zerado, não tem nada.



Speaker 2 - 32:52

Era uma loja...



Speaker 1 - 32:53

Mas só tem pessoas e é tudo orgânico, então não tem loja ali, só são pessoas.



Speaker 3 - 32:59

É que está seguindo muita gente, normalmente a gente fala que dentro do Instagram, direciona-me novamente, o Instagram é uma ferramenta de negócio. Se a gente faz... Eu não tô seguindo todo mundo que eu... Eu sigo pessoas que são referência, que talvez me ajudem, mas você ter seis mil seguidores não é uma boa coisa. Normalmente a galera, você fala que o limite é mil, no máximo. Daí quando você pega a galera que cada vez está subindo, tem cem. Porque é uma filamento de negócios, ali ele não está necessariamente... E a pessoa está ocupada com todo o desenvolvimento, ela está seguindo uma outra pessoa ou ela vai ter uma outra conta separada só para espiar pouco o que está rolando. Então quando a gente vem para esse lugar, o fato de você ter bastante seguidor é legal, Mas talvez não seja o seu público.



Speaker 3 - 33:57

Talvez sejam 6 mil pessoas que não pagariam os 18 mil. São 6 mil ou 4 mil que você falou?



Speaker 2 - 34:03

São 6 mil que segue e seguidores que seguem.



Speaker 3 - 34:06

Talvez sejam 4 mil que não seguem. E aí esse é problema. Por quê? Porque na hora que você começar a postar alguma coisa...



Speaker 1 - 34:12

As pessoas nem conhecem.



Speaker 3 - 34:13

Vai ter engajamento baixo. O Instagram vai falar, olha, você tem 4 mil pessoas. 40 olharam. É 1%.



Speaker 1 - 34:25

Ali o engajamento é bem pior do que o meu pessoal. O retorno do meu pessoal é mais alto.



Speaker 3 - 34:31

E é isso. Então, vamos ter que mensurar. Eu, se fosse você nesse momento, ou eu pegava o teu pessoal e você

fala, cara, eu sou isso, eu sou a integração desses dois mundos. E aí a gente dá a sequência ali, ou eu inicio do zero. Eu seria fã de fazer do teu mesmo, mas... Já respondeu a gente.

 Speaker 2 - 34:57

O que a gente pôr na cabeça, né? Uma das coisas que você comentou no último papo, que pra mim fez bastante sentido, É a questão de você não ter aquele gasto de energia que você tem se você vai ter uma pessoa na física e uma pessoa na jurídica. Então a gente pensou, se a gente tem uma conta a mais, aí a pessoa vai lá e pesquisa a Sarah. A Sarah tem uma conta pessoal que é fechada e tem uma conta aberta que é da empresa. Começa a ter monte de até ruído para quem está tentando pegar o conteúdo dela.

 Speaker 3 - 35:29

Para qual eu vou? Se veio essa dúvida, às vezes é para qual eu vou? Eu vejo isso depois. Já não foi.

 Speaker 2 - 35:36

Então, e aí acho que talvez seguindo no caminho de dar uma bombada no dela, ela já inclusive fez uma limpa, tirou monte de conteúdo que não fazia sentido, pra ela eventualmente usar o dela como veio.

 Speaker 3 - 35:48

Daí o finalzinho ali não se preocupa, porque como ele pegou todos os nossos tudus, Eu acho que... Você está onde agora? Nos itens?

 Speaker 1 - 36:01

Na ausência de sistema de pagamento otimizado.

 Speaker 3 - 36:05

É, tá. A gente falou sobre isso. Olha, ele que fez porque eu falei, né? Mas é isso aqui. Essa parte do finalzinho, ele dá umas viajadas, mas o Green é esse cara aqui. Eu vou até te mostrar. Green é G-R-E-E, como Green, mas tem N a mais.

 Speaker 1 - 36:22

Tá, deixa eu ver aqui já. É aplicativo?

 Speaker 3 - 36:24

É uma plataforma que ela já alugou.

 Speaker 2 - 36:28

É como se fosse hotmart.

 Speaker 3 - 36:30

Mesma coisa, ele tem o pagamento, ele tem a área de membros.

 Speaker 2 - 36:38

Então, por exemplo, à medida que ela vai gravando os conteúdos dela, ela pode ir... É esse mesmo.

 Speaker 3 - 36:47

Tá, Green vai além e tem... Eu tenho até uma gerente que me acompanha, eu posso dar o teu... Ó, conhece a Black November... Olha, R\$2,49? Caraca, eu não sei o que... Eu não sei o que é isso, tá? Ó, R\$2,49... Nossa, animal. Eu não sei como é que... Taxas na Black.



Speaker 2 - 37:14

Eles devem estar fazendo isso até para trazer a gente da Walmart para cá.



Speaker 3 - 37:17

Tem que ser mais de milhão. Mas a gente consegue antecipação e daí é isso. Quando você antecipa o pagamento, você fica mês lá com eles, não custa nada. Se você antecipa, daí eles começam a cobrar. Uma maravilha.



Speaker 2 - 37:41

Alta prioridade, fazer agora nos próximos sete dias. Contrate, pagamento e consultoria. Isso foi feito. Prazo, isso foi feito. Estruturado, breve, compartilhado. Compilado, apoio de clientes. Defini estratégias de redes sociais, beleza. Média prioridade, duas a quatro semanas.



Speaker 3 - 38:00

É, e aí eu já quero gravar vídeo hoje com você aqui. No quartinho da bagunça.



Speaker 2 - 38:08

Tá preparado?



Speaker 3 - 38:09

A gente não precisa postar, mas eu quero gravar. Eu quero que a gente já comece a brincar para destravar.



Speaker 2 - 38:17

É, eu, assim, eu olhando eu como usuário, eu nunca fui videomaker, nunca trabalhei com edição de vídeo, nada disso. Mas eu sei como usuário que a qualidade do vídeo é o que faz eu ficar naquele vídeo ou não. Então a gente deu uma pesquisada, comprou estabilizador de imagem pra gente poder eventualmente fazer vídeo on the go.



Speaker 3 - 38:40

Você tem câmera ou iPhone?



Speaker 1 - 38:42

A gente tem câmera também.



Speaker 2 - 38:43

Eu tenho o meu iPhone, dá pra fazer.



Speaker 3 - 38:45

Porque a estabilização dele tá animal.



Speaker 2 - 38:48

É, então... Bom, e eu tenho uma câmera também que eventualmente a gente vai acabar usando pra algumas coisas.



Speaker 3 - 38:55

Vamos ver de qual penitenciária eles estão me ligando. Aqui, ponto fundamental desse nosso próximo momento aqui, do início, é você... Primeiro, a gente estabelecer o que a gente consideraria valor ideal, Eu falei valor ali mas é valor de sentido. A gente tem que entender qual que é a transformação que eu estou realmente oferecendo para o meu cliente.



Speaker 2 - 39:31

Ou você quer complementar? Eu trouxe uma das provocações lá do curso que eu fiz do Fábio. Ele fala muito sobre como você estruturar os produtos de uma forma que eles se conectem. E aí, eu nem entrei na parte de pricing, mas eu queria te mostrar mais ou menos o que eu imaginei. Produto para atrair, não seria produto de fato, mas é atrator, seria o challenge. E aí eu pensei num challenge de três dias. Ela conta no primeiro dia pouco de quem ela é, o histórico dela, mas principalmente ela fala pouco do Sabotador. No final do dia, o que é a tarefa da pessoa? Ela entrar e fazer o Sabotador dela. E no dia seguinte, quem está no challenge, A gente roda uma enquete pra ver qual é o principal sabotador que está presente naquele público.



Speaker 2 - 40:19

Faz pollzinho ali, rodou a enquete, joga pra ela e aí ela trabalha ou dois principais sabotadores que estão naquela turma. Final do dia ela fala pouco sobre o Cérebro Sábio e o que ele ajuda você a trabalhar o sabotador. A gente pensa numa tarefa, não tem isso claro, depois eu vejo com ela. E aí no terceiro dia fala brevemente sobre o Cérebro Sábio, mas faz já o pitch de vendas o segundo produto. O segundo produto é aquele que você sugeriu mesmo, o produto de diagnóstico de 5 mil reais, três sessões, entra no detalhe para cada coisa, mas muito mais no sentido de não tanto de consultoria de você ajudar a pessoa a sair daquele lugar, mas de informar o que ela poderia fazer para sair daquele lugar.



Speaker 3 - 41:05

A gente só vai ter que ter cuidado, porque se eu chamar só de diagnóstico, a pessoa talvez tenha a percepção que não vai sair com nada prático, ela só vai sair com conhecimento.



Speaker 1 - 41:16

Então a metodologia é tipo...



Speaker 3 - 41:18

Eu tenho que dar algum passo, assim, eu vou te destravar pra você dar o primeiro passo em direção a... Então eu tentaria, é diagnóstico, tem diagnóstico lá dentro, Diagnóstico é o como.



Speaker 2 - 41:31

No final das contas, né?



Speaker 3 - 41:32

Isso, só que se eu colocar como diagnóstico é assim, tô doente, maravilha, o que eu faço? Agora você vai ter que entrar no 18.



Speaker 1 - 41:40

Podia usar, né? Vou te destravar pra você dar o primeiro passo. Então você acessa este link aqui, você vai entender do teu sabotadores e seu coeficiente positividade. Vamos ver em que grau eles se encontram e o que a gente pode medir.



Speaker 3 - 41:55

Isso é o como, isso é o como. Você não vai falar o como, que você vai falar assim, sim. Hoje é como você falou, os teus sabotadores. A razão pela qual você tá travado é que os teus sabotadores estão controlando a sua vida e você nem percebe. Vamos destravar os sabotadores pra que você dê o primeiro passo em direção a sei lá o que, a gente vai ter que definir, tá? Você viu que eu não falei? Vai ser diagnóstico. Vamos destravar, se o foco é sabotadores, a gente vai ter que desenvolver uma narrativa. E aí, qual é a promessa? Em quanto tempo é esse programa? Mês?



Speaker 2 - 42:32

Eu pensei em algo...



Speaker 3 - 42:36

Não, o primeiro sim, desculpa, o segundo de 5K.



Speaker 2 - 42:40

Não pensei muito.



Speaker 3 - 42:41

O funil você pensou 3 dias? 3 dias. A ideia é usar esse funil pra levar pra esse produto, ou seja, o funil é produto super baratinho.



Speaker 2 - 42:52

É tipo, sei lá, R\$97.



Speaker 3 - 42:54

Tá bom.



Speaker 2 - 42:55

O que o Fábio fez que eu achei legal é, ele fez negócio que era R\$47 o plano Silver, quem está nesse plano vai ver o Zoom do conteúdo. Aí o R\$97 é o VIP. O que acontece? Acabou o conteúdo, ele abre a sala para quem é o VIP e aí você tem uma interação com ele de perguntas e respostas.

Speaker 3 - 43:14



A galera faz isso e a galera faz o seguinte também, o mais caro tem gravação.



Speaker 2 - 43:21

Tá. Você pode levar a gravação depois.



Speaker 3 - 43:24

Depois ela pode reassistir.



Speaker 2 - 43:25

Ele faz isso também, é verdade. Bem lembrado. Porque aí você sobe na plataforma e a galera consegue acessar depois.



Speaker 3 - 43:29

That's it.



Speaker 2 - 43:30

Não pensamos exatamente o que seria o formato do produto de entrada, mas aí pensando no que eu imaginei na sequência. Você comentou muito de uma mentoria em grupo. E eu acho que pode ser legal para ela para dar escala e para ter ticket pouco mais baixo, atender pouco mais de pessoas. E aí, esse de Mentoring Group, eu pensei num limite de 10 pessoas, sessões semanais durante mês, mês e meio no máximo. Por que eu pensei nesse timing? Ela já tem muitas das pessoas que estão fazendo trabalho com ela, dão alguns indícios de que ela consegue entregar resultado já nas primeiras sessões. Então fazer negócio pouco mais enxuto e aí tem valor intermediário.



Speaker 2 - 44:15

E aí a gente teria produto flagship que seria a mentoria individual mesmo, que aí essa é pra ela realmente cobrar algo e aí é uma consultoria de dois meses e meio, três meses, algo mais profundo que a pessoa vai, aí ela vai mergulhar, que é o trabalho que ela sente que ela faz, de mergulhar e tentar... Não, tudo bem, essa foi a sugestão que eu pensei, depois a gente faz o ajuste, mas pode ser cinco meses. É que eu pensei em aumentar para a sessão semanal ou eventualmente fazer alguma coisa diferente, tá? Para você não perder o timing da pessoa, mas isso aqui é só a ideia inicial, a gente pode mexer tudo, eu só estou passando pouco para ele do que eu tinha imaginado. Então, essa foi mais ou menos a estrutura que eu pensei, como as coisas se conectam.



Speaker 2 - 44:58

Quero dar pouco mais de profundidade. Eu gostaria de fazer o individual, mas é muito caro. Tem aventurinha em grupo também para você preencher esse espaço ali de eventualmente ter ticket intermediário. Ideias?



Speaker 3 - 45:09

Gostei, gostei. A gente começa a adicionar a questão do funil. Eu acho que é bom experimento pra gente fazer, tá? Eu, normalmente, não tô fazendo nisso porque tenho uma dedicação, mas você estando no suporte da estruturação e você tá com isso fresco, maravilha! Tô super aberto, tá? Eu acho que como produto de entrada, tanto o funil hoje, se a gente for... Ou o de 5K, esse primeiro destravô, podem ser produtos legais. Só que esse aqui é individual. Né, o de 5K. Daí então eu tenho dois pontos de entrada, ou eu tenho o funil O Challenge Funnel?



Speaker 2 - 45:55

O Challenge Funnel eu penso muito para que ele lide muito frio.



Speaker 3 - 45:58

Muito frio?

Speaker 2 - 45:59



Muito frio. Porque aí você vai trabalhar o quê? O cara que está inconsciente, o cara que não sabe que tem aquele produto, você vai trazer ele pouco de luz de consciência. O diagnóstico já pode ser o primeiro produto de entrada. Aí eu falei para ela, vamos ver na atualista de WhatsApp, as pessoas que você já tem pouco mais de proximidade e que já fizeram a consultoria de imagem. Não vai jogar essa pessoa para o Challenge Funnel. Já joga ela para trabalho.

Speaker 3 - 46:21



Pouco mais... E aí, a gente depois vai ter que entender essa composição, porque até a parte de análise de imagem eu acho bem interessante, só que a gente tem que desenvolver uma narrativa que conecte os dois mundos. Mas eu acho animal. O teu produto de 18 tem certeza a imagem? Certeza?

Speaker 1 - 46:37



Sim. O quê que eu faço? Por quê que eu internalizo antes o processo? Não adianta eu trazer a vestimenta pra pessoa se a pessoa não sabe nem quem ela é.

Speaker 3 - 46:45



Exato.

Speaker 1 - 46:46



Então, a roupa, ela externaliza o que você está sentindo, as suas emoções.

Speaker 3 - 46:49



Maravilhoso, adorei essas... Então, e aí, agora a única coisa que a gente precisa ver é o seguinte, para não confundir, por quê? Eu entro aqui, aí eu tenho que definir, tem próximo passo que pode ser em grupo ou individual, é isso?



Speaker 2 - 47:06

Isso eu estou aberto para ouvir você, o que você acha? Minha ideia seria fazer uma escadinha de fato, né? Para você, de fato, ter contato pouco mais aprofundado, ter uma troca para outras pessoas também falarem, não exatamente abrir, porque eu acho que é uma mentoria que você está começando a abrir muito o teu pessoal e quando é em grupo fica pouco mais complexo. Mas você poderia muito mais abordar de uma forma mais profunda os sabotadores, ver o que são os principais sabotadores daquela turma, etc. E aí, para quem quer aprofundar ainda mais, iria para o individual. Então eu pensei no formato de escada, mas até o momento eu estou super aberto.



Speaker 3 - 47:39

A gente só tem que pensar, porque eu entro num... Aqui tá todo mundo ali na aula bababá, tá? Daí o próximo passo... Você vai pro.



Speaker 2 - 47:51

Individual e depois volta pro grupo, né?



Speaker 3 - 47:52

Normalmente, talvez eu fizesse isso, tá? Dá pra ver? A galera talvez viesse pra cá.



Speaker 2 - 48:02

Joga duplo e pro grupo.



Speaker 3 - 48:05

Porque aqui, olha, eu vou abrir grupo agora, são só 10 vagas, que vai acontecer nesse próximo X tempo, tá? Você não faria mês, faria talvez pouquinho mais, assim, faria, sei lá... Numa primeira turma talvez até três meses e talvez não toda semana, quinzenal. Eu balaria uma coisa assim para também...



Speaker 1 - 48:29

Acho que quinzenal seria prazo bom.



Speaker 3 - 48:31

As aulas vão ser gravadas ou vão ser X encontros. Tá? Então, se eu fosse fazer quinzenal três meses, dar dois, quatro, seis encontros, daí eu faria, são seis encontros em grupo e dois encontros individuais de bônus somente pra essa turma. Tá?



Speaker 2 - 48:59

É, pode ficar tranquilo.



Speaker 3 - 49:05

Eu talvez nesse sentido eu pensasse alguma coisa mais nessa direção, se a gente fosse...



Speaker 2 - 49:14

Eu acho legal também, porque aí você pode até cobrar o 5K no grupo, e aí você eventualmente vai até expandir pouquinho essa entrada, a conversão de 10 pessoas.



Speaker 3 - 49:27

Isso.



Speaker 2 - 49:28

E dá gostinho do que é o individual, né, pra pessoa eventualmente migrar pra individual num segundo momento.



Speaker 3 - 49:35

Isso.



Speaker 1 - 49:36

Que ali nos três meses eu consigo chegar até inteligência emocional.



Speaker 3 - 49:43

Eu tô ouvindo barulho, não é de você.



Speaker 2 - 49:45

Acho que é a máquina de lavar, eu acho.



Speaker 3 - 49:46

É ali. Deixa eu tirar a minha cabeça.



Speaker 1 - 49:56

Eu consigo chegar até a inteligência e atividade emocional aí no... Challenge para o grupo.



Speaker 3 - 50:05

Não fui muito formal nesse primeiro encontro, mas... Fiquem... Talvez eu vislumbrasse algo assim, porque em grupo a gente vai ter dinâmicas diferentes, você já vai começar a movimentar o grupo, vai ser ticket bom. Porque imagina, 5K para três meses. Onde a gente vai ter que ter uma promessa, talvez... E aí aplicar depois.



Speaker 1 - 50:39

O próprio sabotador no final.



Speaker 3 - 50:41

Eu vou te falar, talvez a gente capriche pouco mais. Talvez eu trouxesse até alguma coisa das individuais, do que você teria, pouquinho a mais como bônus, porque é uma primeira turma. Depois você vai fazendo o ajuste.



Speaker 1 - 50:54

Poderia aplicar junto os talentos. E aí depende do quanto a pessoa pagou ali, eu consigo pagar os testes, que esse teste é pago.



Speaker 2 - 51:03

Mas é uma coisa que eu pensei. Esse é teste pago, que é do CliftonStrengths ali da Galaxy. Tem que comprar o livro pra você receber o códigozinho pra você fazer.



Speaker 1 - 51:13

Mas você pode comprar direto no site se você não comprar o livro?



Speaker 2 - 51:15

Pode.



Speaker 3 - 51:16

É o dos talentos, né? Ele é caro, né? R\$1.000,00? Não é uma coisa assim?



Speaker 2 - 51:20

Não, não, não.



Speaker 1 - 51:20

É R\$130,00, eu acho.



Speaker 2 - 51:22

Comprando o livro, você já tem acesso aos seus cinco primeiros.



Speaker 1 - 51:25

Porque é R\$100,00 o livro, não tem R\$19,00.



Speaker 2 - 51:25

Aí eles fazem o upsell pra você ter o diagnóstico de todos, a ordenação de todos, que custa R\$360,00, alguma coisa assim.



Speaker 1 - 51:33

Mas pode pagar o preço inicial deles que é 100 reais.



Speaker 3 - 51:36

Isso entra como bônus somente para quem se inscrever hoje. Vai ganhar bônus que é algo que normalmente eu trago. Isso aqui já é valor. Só isso aqui já são 500 reais. Daí a gente bola. Daí entra bônus porque esse é o nosso objetivo. Dentro dessa parada aqui talvez sejam 10 pessoas.



Speaker 2 - 51:59

Eu acho que até para, aí você que vai dizer tá, mas eu acho que até para fazer algo que tenha valor para essas 10 pessoas para jogar, elas se for 20, 30 já começa a ser muita gente na sala.



Speaker 3 - 52:09

Sim, a gente pode fechar com 15, 16, 20 e daí tem pouco mais de trabalho de estruturação. Mas aí, aí você dá conta, é aula por aula, vai estruturação, suporte, aí tem as paradinhas, mas...



Speaker 1 - 52:30

Da sessão dos talentos, eu tenho tudo bem estruturadinho para explicar.



Speaker 3 - 52:36

Então, só meio que recapitulando, porque imagina, se tivesse script, a gente estava ferrado, a gente estava totalmente fora do script para a nossa sessão, porque literalmente a gente foi pra esteira de produtos sem ter, mas tudo bem, mas ótimo, porque você trouxe essa informação aí, eu acho que dá para a gente entrar é entrar nessa ideia do Funil, tá? Eu pularia esse de 5K agora, como teste.



Speaker 2 - 53:12

Eventualmente oferece o de 5K pra quem não vai participar do Funil e as pessoas que já é lead quente, né? Acho que não.



Speaker 3 - 53:20

Eu vou te falar não, sabe por quê?



Speaker 2 - 53:22

Muita coisa.



Speaker 3 - 53:22

Não, não. Eu vou te falar o porquê que isso aqui a gente já soltou uma bomba. Esse produto vai existir.



Speaker 2 - 53:33

Só que já é mais caro, né?



Speaker 3 - 53:35

A R\$15.000, a R\$12.000. R\$12.000 e R\$15.000, tá? Tem que ser equivalente a isso em grupo. Só para vocês terem ideia, hoje, esse mesmo processo individual, o valor é de R\$15.000. Então aqui a gente vai ter uma oportunidade e quem tá entrando aqui no grupo vai ter alguns bônus. Quer fazer individual, é pouco mais rápido, sem problema, a gente pode entrar. Mas hoje o foco é esse. Agora, quem quer a jornada de seis meses... Daí tem que ser esse aqui, que vai ser não sei quanto tempo, três meses, não sei qual que é a duração.



Speaker 1 - 54:21

Cinco meses.



Speaker 3 - 54:23

O teu completo, você disse?



Speaker 1 - 54:24

O completo.



Speaker 3 - 54:26

Mas aí eu consigo estender pouco mais. Não, eu posso fazer três meses os dois, três ou três. E o completo vai para seis meses de acompanhamento. Se esse aqui, ele foi para 15 ou 18, lá sei, 15. O outro vai ser, fala número melhor, 27, sei lá, 25.



Speaker 1 - 54:56

22, 25, alguma coisa do tipo.



Speaker 3 - 55:00

Daí já começa a posicionar, dá pra ser mais caro, mas assim, eu tô só pensando na ordem.



Speaker 2 - 55:05

Sim, sim. Ou seja, tem, vamos lá, esse aqui ele passa a ser uma etapa depois, mas intermediária ao grupo e o individual de 6 meses.

Speaker 3 - 55:16



Isso, então a gente inicia com Eu vou desenhar aqui com o MindMaster e depois eu... A gente tem o Challenge Funnel. Vou colocar aqui, Challenge Funnel. A gente tem a mentoria em grupo. Três meses a 5K. A gente tem a mentoria. A gente tem que dar nome, tá? Individual. Qual que é o nome? Essa mentoria em grupo, como a gente chamaria? Qual que seria o nome dela, o início? Porque não é tudo. Como eu chamaria isso?



Speaker 2 - 56:43

O destravamento dos Sabotadores, né? O destravamento, sei lá, depois a gente pensa...



Speaker 1 - 56:47

O queio dos Sabotadores, que é o rumbus do tipo, que as pessoas compreendem pouco mais.



Speaker 2 - 56:52

Porque, em teoria, quem já participou do Challenge Forum minimamente sabe quais são os próprios sabotadores e entende pouquinho do que é.



Speaker 1 - 56:58

E o próximo participador desbloqueia.



Speaker 3 - 57:01

Isso. Isso aí, mentoria individual. Que daí também eu tentaria deixar mais ou menos o mesmo tempo, só que aqui já é trabalho individualizado. E aí a gente tem a... Desculpa, eu falei que 5K, mas não, tem que ser 15K, sei lá. E aí a gente tem... E dá.



Speaker 1 - 57:26

Para ir aplicando aqueles descontos. Quem fechou primeiro consegue...



Speaker 3 - 57:31

Bônus. Método completo são seis meses. A gente tem que bolar as transformações. E como eu subi para 18... Novamente, a gente não quer vender. Esse aqui é aquela pipoca que talvez eu não queira vender.



Speaker 2 - 57:46

Porque eventualmente o cara já quer ir direto para o completo. Ele já pula e já vai direto.



Speaker 3 - 57:56

Que daí a gente tem que pensar e a estrutura a gente tem que pensar em números de sessões.



Speaker 2 - 58:04

O que teria de bônus, tarefas.



Speaker 3 - 58:08

Isso. Todas essas detalhezinhas aqui. Mas aí começa a ganhar uma forma. O que você acha?



Speaker 2 - 58:19

Eu gosto bastante.



Speaker 3 - 58:20

Isso tudo porque você está trazendo esse extra do Challenge Funnel.



Speaker 2 - 58:26

Sim.



Speaker 3 - 58:27

Então eu estou super aberto a gente testar, mas indo para o grupo.



Speaker 2 - 58:33

Eu acho que se a gente não tivesse tido a conversa inicial, onde você deu o highlight do quartinho da bagunça, Eu nem entraria nesse momento no Challenge Final porque eu não teria uma mensagem clara, tipo, pô, você não vai conseguir botar gente no Challenge Final falando sobre sabotadores e neurociência e por aí vai. Agora, você falando, pô, eu te ajudo a limpar o seu quartil da bagunça, né?



Speaker 1 - 58:57

Quem é que acorda? É, tipo... E depois são os meus sabotadores.



Speaker 3 - 59:02

Exato.

Speaker 2 - 59:03



Então, acho que isso aí ajuda você a ter uma maneira de você trazer pouco de consciência para quem nem sabe que tem esse tipo de solução e aí isso conecta mais facilmente com os outros produtos da história.



Speaker 3 - 59:17

Animal. Fechou. Para mim isso aqui é uma jornada legal. Agora, para isso tudo funcionar, a gente tem que saber a gente tem que entender o branding e posicionamento.



Speaker 2 - 59:33

Perfeito, perfeito.



Speaker 3 - 59:34

Isso vem antes, é requisito.



Speaker 2 - 59:36

Total.



Speaker 3 - 59:36

Isso, e dentro disso a gente também tem, então a gente está falando do branding e posicionamento da Sarah e a gente está falando também do nosso ICP de forma muito clara, tá? E o ICP, normalmente, a gente vai ter, talvez, o perfil, talvez tenham dois perfis, a gente vai bolar. E dentro desse perfil, a gente tem que ter muito claro quais são as dores, quais são os desejos. A gente tem que, de alguma forma, entender o que é problema, as dores, desejos. A gente tem que fazer esse mapeamento das coisas reais que são. Não é não sei quais são meus sabotadores, não é isso. É a área, o segmento que essa pessoa está travada ou está com algum problema.



Speaker 3 - 01:00:39

Então, pra mim, isso aqui a gente vai poder paralelizar pouco, mas parte do desafio que eu vou jogar pra vocês, eu vou colocar uma IA pra você conversar com ela, pra extrair muito da tua história, eu preciso extrair mais, eu preciso entender mais sobre você, o que você acredita, tua infância, filmes preferidos, eu vou precisar fazer esse mapeamento contigo. Mas tem algo em paralelo que a gente pode fazer, que é o mapeamento já dessa galera que a gente quer atacar. E aí a gente chega pra pergunta, meio que fechando o dia de hoje, é quem a gente quer, quem é o nosso perfil que a gente vislumbra que talvez vai ser o perfil de teste inicial do nosso público-alvo? Vou dar dicas. A gente quer nichar pra só mulheres?



Speaker 1 - 01:01:40

Eu acho que só mulheres não, que eu atendo hoje até homens.



Speaker 3 - 01:01:44

Só homens, então?



Speaker 1 - 01:01:46

Eu acho que misto, né, dos dois.



Speaker 3 - 01:01:50

Não sei, aí a gente tem que...



Speaker 1 - 01:01:52

É misto, eu gosto de atender tanto homem quanto mulher. Assim, homem, ele é mais pragmático, é muito mais fácil de atender o homem. A mulher, como ela tem uma questão hormonal muito forte dentro dela, é desafiador. E eu aprendo. Em cada sessão com cada mulher, que é totalmente diferente. Então sim, eu gosto de atender os dois. O homem eu consigo terminar o atendimento mais rápido.



Speaker 2 - 01:02:13

Uma coisa que ela tem bem claro é a idade.



Speaker 3 - 01:02:15

Que idade?



Speaker 1 - 01:02:16

Acima de 30.



Speaker 3 - 01:02:18

Perfeito. Então a gente está falando aqui... 30.



Speaker 1 - 01:02:23

A mais, porque menos... Não tem consciência do que está passando, ainda não passou por alguns desafios da vida.



Speaker 3 - 01:02:30

Tá, homens e mulheres... 30 a mais.



Speaker 1 - 01:02:32

E já é diferente.



Speaker 3 - 01:02:36

Tá, o que mais?



Speaker 1 - 01:02:39

Eu acho que pra quem tá uma pegada realmente de mudança de vida, tá querendo enxergar outros projetos, não tá mais se identificando com quem é, com o trabalho, tá inseguro... Deixa eu ver...



Speaker 3 - 01:03:06

Isso não me ajudou em nada. Não, mas é porque a gente vai ter que entrar... Assim, você me fala assim, não se identifica com quem é. A gente pode ir num hospital na ala dos acidentes que bateram a cabeça e trauma e perderam a memória. Não sabem quem são. Estou inseguro. Estão inseguros, não sabem o que vai acontecer.



Speaker 2 - 01:03:33

Acho que era legal. Dá exemplo pra ela do que é Ideal Kind Profile.



Speaker 3 - 01:03:37

Tipo, o que é... Me pensa num nome de uma pessoa que você atende.



Speaker 1 - 01:03:44

Num nome de uma pessoa? Deixa eu ver... Karina.



Speaker 3 - 01:03:46

Karina. Quantos anos?



Speaker 1 - 01:03:49

Tem 38.



Speaker 3 - 01:03:50

Signo? Ascendente? Que série do Netflix ela assiste?



Speaker 1 - 01:03:54

Ela é pisciana.



Speaker 3 - 01:03:56

Tá, vai.



Speaker 1 - 01:03:56

Ascendente em touro.



Speaker 3 - 01:03:59

Maravilha, ó. Eu pergunto para as pessoas. Vai, vai. E o que significa isso?



Speaker 1 - 01:04:04

Ela é uma mulher, ao mesmo tempo que ela tem a parte do cérebro direito funcionando, que ela é mais emotiva, ela ainda é muito inflexível. Ela é uma pessoa inflexível.



Speaker 3 - 01:04:14

Me traduz em termos humanos, eu gostei, eu entendi. Mas o que significa o lado direito e o lado esquerdo? Fala!



Speaker 1 - 01:04:21

Ela foi criada, por mais que ela seja uma pessoa romântica, ela foi criada pela família dela pra ser forte, não pra dar amor.



Speaker 3 - 01:04:29

Maravilha, olha essa descrição, olha como tangibilizou, né? Muitos de nós, a gente nasceu com uma característica, mas a gente foi educado para ser outra coisa. Alguns de nós, a gente tem romantismo com a vida, mas talvez a sua família e os teus pais tenham dito para você ser assim. Ou o contrário, você é mais rígido e os teus pais adorariam que você fosse mais flexível. Você começa a contar uma história. Vai, continua.



Speaker 1 - 01:04:55

Ela tem uma sensibilidade que vai além do que ela imagina que ela tem, mas ela não usa porque ela não acredita.



Speaker 3 - 01:05:02

Maravilha. Mais extrato. Todos nós nascemos com uma sensibilidade aguçada. Lembra quando a gente era criança e a gente tinha sensação? A gente aprendeu a não usá-la, a se desconectar.



Speaker 1 - 01:05:18

É o que ela está hoje.



Speaker 3 - 01:05:18

Você ajuda ela a se reconectar com isso? Já temos uma promessa. Vou te ajudar a se reconectar com aquela voz da intuição que sempre te guia para o lugar certo, mas você aprendeu a ignorá-la. Pum.



Speaker 1 - 01:05:31

Eu uso ela ouvir a voz interior dela para que ela siga a bolsa lanterna dela. Quando é que está contando?



Speaker 3 - 01:05:35

Você viu que eu estou criando uma narrativa só baseada numa descrição de uma pessoa. É isso que a gente tem que fazer. Vai, mais. Que série do Netflix ela assiste?



Speaker 1 - 01:05:47

Não, isso é... Ela é... A profissão dela, ela é advogada. Então, hoje ela está numa fase que ela está conseguindo ouvir mais a voz interior dela, ela está indo com medo mesmo, fazer as reuniões, fazer as coisas que ela precisa, que ela não ia, ela travava.



Speaker 3 - 01:06:05

Você ajuda a pessoa a ter coragem.



Speaker 1 - 01:06:08

Exato.



Speaker 3 - 01:06:08

Tá, mas significa que ela deixa de ter medo?

Speaker 1 - 01:06:11



Não.



Speaker 3 - 01:06:11

Ela tem medo, mas vai com medo mesmo. Maravilha. Mais tópicos já surgindo. Tem medo? Vai com medo.



Speaker 1 - 01:06:19

Vai com medo mesmo.



Speaker 3 - 01:06:20

E isso é explicado cientificamente, porque pum, bum, daí você explica.



Speaker 1 - 01:06:27

Vamos ver...



Speaker 3 - 01:06:28

Não, tá legal, tá? Assim, não fui nem eu que respondi, foi a Sarah, tá? É isso. Aí a gente começa a extrair características dela, dessa pessoa. Vamos pegar uma outra? Vamos extrair. Aí você vai começar a ver, talvez, alguns padrões que existam. Uma não ouvir a voz interior. Uma questão que... Tem 880, eu.



Speaker 1 - 01:06:54

Tenho uma diferente também, que não escuta a voz interior dela, bate de frente com aquilo, não quer ouvir e só dá errado.



Speaker 3 - 01:07:01

Isso, tá? E aí a gente tem questões da nossa educação, da nossa influência dos pais, quem não? Quem não é influenciado? Bom, já é tema legal, tá? Então isso é questão do... Só que assim, essas pessoas estão vindo pra quê? O que elas estão buscando? Quando você me fala, mudança de vida, não se identificar com quem é, é uma coisa muito pessoal, então eu tô entrando numa mentoria de autoconhecimento?



Speaker 1 - 01:07:28

Também.



Speaker 3 - 01:07:29

Sim, mas é isso que as pessoas vão... Pra isso que elas vão investir?



Speaker 1 - 01:07:33

Não.



Speaker 3 - 01:07:34

Vai.



Speaker 1 - 01:07:35

Essa em específico que a gente tá falando, ela foi uma indicação da minha terapeuta, que viu que ela tinha necessidade de evoluir mais além.



Speaker 3 - 01:07:43

Onde? Em que área?



Speaker 1 - 01:07:45

Desse presente pro futuro, profissional dela.



Speaker 3 - 01:07:48

Profissional?



Speaker 1 - 01:07:49

Profissional dela. Ela é hoje...



Speaker 3 - 01:07:51

Eu poderia focar no profissional. O teu trabalho pode ser para te ajudar a se tornar profissional mais bem sucedido olhando mais para quem você realmente é. Mas eu posso falar do profissional? Te ajuda a crescer profissionalmente? Te ajuda a ganhar mais dinheiro?



Speaker 1 - 01:08:13

Eu acho que essa não seria talvez uma mensagem que eu queira passar.



Speaker 3 - 01:08:18

Temos que ver o que você quer passar.



Speaker 1 - 01:08:19

Porque assim, o que acontece? Eu preciso primeiro que a pessoa entre nesse processo de autoconhecimento.



Speaker 3 - 01:08:26

Esse é o ponto.



Speaker 1 - 01:08:28

Entender as emoções dela, porque se ela não entende as emoções dela, ela vai continuar travando no mesmo lugar.



Speaker 3 - 01:08:33

Mas ninguém acorda querendo entender as emoções. Então você tem que encontrar... Eu entendi. Tá claro, é todo mundo que tá... Mas aí a gente tem que pegar os seus clientes, com quem você já passou, o cliente que a gente quer idealizar, e tentar extraír alguma coisa dele que conecte. Eu, por exemplo, Com a minha empresa, e eu vou trazer pouquinho dessa visão para esse trabalho que eu estou fazendo na minha mentoria, eu acelero negócios e desacelero pessoas. Com o meu público, donos de negócio, fundadores, é algo que conecta, porque eles já estão em nível tal que eles... Cara, eu preciso de mais resultado e eu preciso... E eu não posso cair em burnout.



Speaker 2 - 01:09:22

E geralmente quem está nesse estágio já está acelerado pra cacete, ou seja... E.



Speaker 3 - 01:09:26

Eu sou uma das pessoas que eu era essa pessoa. Então, entende? Tem uma conexão. Aí eu trago autoridade, trago minha história, bom, isso conecta. E em paralelo, nesses últimos meses, eu estou desenvolvendo a questão do meu foco muito grande no fundador singular, na singularidade do fundador. Que nesse caso, quem são? É você e você. A gente tem algo único para compartilhar com o mundo e às vezes não sabe como, não tem como estruturar. E aí eu venho e olho para questões internas, o DNA. Para a gente se identificar, aí o posicionamento que é externalizar isso tudo, que é a vestimenta que você fala, como eu comunico isso para o mundo, e aí a parte prática, ação, que é o que a gente está fazendo, esteira e a parte de estratégia de vendas mesmo ali.



Speaker 3 - 01:10:23

E aí no meio disso tem I.A., tem monte de coisa. Cara, o meu público são vocês, o meu público são os meus outros mentorados, o meu público é dono de empresa, o meu público é advogado que já tem, advogado na Itália. Esse é o meu público hoje. Vai evoluir? Talvez vá. Mas assim, ninguém vem pra mim por autoconhecimento, ninguém vem pra mim porque quer me conhecer melhor, não. Você não veio pra mim porque você quer se conhecer melhor, você sabe? Será mesmo? Eu não sei, a tua descrição não estava tão clara. Tá, brincadeira, mas no processo você se conhece melhor. É processo de autoconhecimento, mas a minha venda é zero autoconhecimento. Qual é a minha venda?



Speaker 2 - 01:11:08

Acelerar o negócio e desacelerar pessoas.



Speaker 3 - 01:11:10

E você quer o quê? Cara, eu quero me posicionar num ticket mais alto e vender mais. A questão da grana. Se eu te prometesse assim, olha, venha e eu vou te ajudar a se reconhecer para que você consiga se posicionar num ticket mais alto, mas eu não falaria de dinheiro. Eu deixava com você. Não ia ser tão atrativo. Se você não estivesse falando, vamos vender a 18, a 35, não ia ser tão atrativo, ia ser? Não. Eu não estou falando que você precisa conectar dinheiro, mas precisa estar clara a sua transformação. Não está ainda, essa vai ser uma lição de casa. Maravilhoso! Como saímos daqui hoje?



Speaker 1 - 01:11:57

Com a cabeça a milhão cheia. Agora resolvi algumas coisas que preciso.



Speaker 3 - 01:12:04

De 0 a 10, como a gente tá saindo aqui? Não precisa nem explicar.



Speaker 1 - 01:12:08

Não, eu tô dando 10. Esclareceu várias coisas que eu tava precisando também.



Speaker 3 - 01:12:15

E a tua equipe operacional? O teu COO? Chief Operating Officer. Operation Officer. Como ele sai? Está mais claro?



Speaker 2 - 01:12:24

É, saiu, conta 10, 11... Acho que coisas que eu tinha de dúvida estão começando a serem bem instrucionadas. Tudo no seu tempo, né? Por exemplo, a questão do produto eu já pensei, mas eu concordo 100% com o que você falou. E já era uma coisa que eu tinha de preocupação. Não adianta a gente fazer challenge se quando a pessoa for acessar o site dela, está posicionamento completamente disparo do que ela está falando. Então, eu sei que essa parte do branding, do posicionamento, ela é essencial Para que a pessoa que... Quem é a Sarah? Estou vendo ela aqui em uma chamada no Instagram. Cara, vou ver o site dela. Cara, o site dela tem que estar com uma história que está muito alinhada com o que ela está falando no vídeo para chamar para o challenge, senão a pessoa já...



Speaker 2 - 01:13:04

Depois eu vou conectar as duas páginas.



Speaker 3 - 01:13:05

Mas o detalhe é que pode ser só uma página de venda. Então, assim, eu posso ser muito objetivo. Não tem site. Tem landing page do challenge, ponto. Só isso. Eu não preciso, assim, para ser prático, challenge está ali. As dores, desejos, se você deseja... Daí o que a gente colocar de direcionamento é para essa página. Para mim é sucesso. E aí, obviamente, na mídia social a gente tem pouquinho de material que dê suporte, mas tirando isso, nem gastaria muito tempo com a página do site e tal, a gente pode fazer só. Assim, Como vai ter logo o conteúdo é o mesmo, dá para replicar facilmente. Mas se falar assim, puta Rodrigo, daqui a mês eu quero lançar. Cara, foca, vamos fazer isso.



Speaker 2 - 01:13:54

É, acho que eu nem pensei muito na questão do lançamento do site.

Speaker 3 - 01:13:57



Não, lançar o challenge.



Speaker 2 - 01:13:59

Tá, lançar o challenge, é isso.



Speaker 1 - 01:14:01

Eu, por mim, se tivesse tudo pronto, eu lançava logo, sabe?



Speaker 2 - 01:14:05

A data do challenge, acho que vamos... Podemos fazer, aí pensar numa linha de peito, só que para isso a gente tem que saber exatamente com quem a gente está falando. Então essa lição de casa é fundamental para a gente conseguir fazer o...



Speaker 3 - 01:14:17

Exato. Fechado? Exato. Beleza?



Speaker 1 - 01:14:20

Já quero sair daqui em breve.