



Rodrigo Faerman - 00:07

Boa.



Marseau Franco - 00:32

Tarde.



Rodrigo Faerman - 00:32

Boa tarde.



Marseau Franco - 00:37

Tudo bem?



Rodrigo Faerman - 00:38

E aí, meus queridos, tudo bem? Sara e Março, obrigado pela flexibilidade. Hoje foi dia meio atípico aqui de horários.



Sarah Zomer Franco - 00:49

E tá tudo bem contigo?



Rodrigo Faerman - 00:50

Deu tudo certo. É, eu tô fazendo uns check-ups aí, mas esse é exame que... Exame rapidinho de duas horas e meia, que eu fico lá soprando, não sei o quê.



Sarah Zomer Franco - 01:01

Ai, que legal!



Rodrigo Faerman - 01:03

É, não, é terrível. Eles começaram já meia hora atrasada, é por isso que acabou atrapalhando pouco, mas está tudo certo. Como vocês estão?



Sarah Zomer Franco - 01:18

Estamos bem. A cabeça que deu uma pirada esse final de semana, que eu acho que como eu não parei, não estou parando, continuo atendendo quem está em aberto, e aí mais informação daqui, mais informação dali, o meu marido junto e aí...



Rodrigo Faerman - 01:37

Ele que causa, né? Se teu marido causa pra caramba.



Sarah Zomer Franco - 01:40

Aí eu dei uma surtada.



Rodrigo Faerman - 01:42

Surtou com o que? Tem alguma coisa...



Sarah Zomer Franco - 01:46

É cansaço, assim, eu acho que é muita informação que eu tô recebendo e muita informação que eu tenho que

repassar pra não colapsar e eu desprelhar. Stop, agora, porque eu não consigo nem falar sobre isso.



Rodrigo Faerman - 01:59

Esse era pouquinho, até receio de eu não ficar mandando coisa, porque Às vezes pode ser pouco too much. A gente tá indo rápido e a gente tá indo intenso e o Marçot também já tá com a cabeça... Eu entendo a cabeça dele, porque eu sou assim. Então, já tem monte de coisa e tal, mas a gente tem que dar uma respirada e lembrar de respirar.



Sarah Zomer Franco - 02:32

Colaborar com a mulher, por favor.



Rodrigo Faerman - 02:35

Como é que é?



Sarah Zomer Franco - 02:35

Colaborar com a mulher, senão ela colapsa e precisa dormir.



Rodrigo Faerman - 02:39

Sim, mas assim, é ótimo ter marçom, porque imagina, às vezes eu tenho cliente que ele tá... Ele ocupar os dois papéis que vocês estão ocupando é difícil. Então, vocês estão conseguindo pelo menos ter essa divisão aqui, aí isso é bem legal.



Sarah Zomer Franco - 02:59

É, que tá servindo bastante.



Rodrigo Faerman - 03:00

Tá. Vocês viram, eu tinha mandado documento para vocês, vocês chegaram a dar uma olhada, não?



Sarah Zomer Franco - 03:09

Sim, lemos.



Marseau Franco - 03:11

O de ontem, você diz, né?



Sarah Zomer Franco - 03:12

Esse, né?



Rodrigo Faerman - 03:13

Esse documento eu fiz em cima das ideias iniciais que vocês me enviaram. Porque quando eu vi as ideias iniciais... Vamos dar passinho atrás, porque senão eu também me empolgo Eu acabei atendimento e a minha cabeça já tá mil Então vamos fazer o nosso check-in Quando chega aqui hoje, importante, a gente não pode esquecer, senão a gente começa.



Marseau Franco - 03:44

A abrir mão Eu chego bem também, acho que esse fim de semana foi importante para mim e para a Sarah, complementando pouco do que ela falou, entender pouco o timing de cada. Por mais que a gente esteja convivendo juntos há bastante tempo, a gente nunca trabalhou juntos. Cada de nós tem mais facilidades com umas coisas e mais dificuldades com outras, e tentar encontrar esse equilíbrio está sendo exercício que a gente está aprendendo. Então, eu acho que às vezes eu fico muito animado, eu começo a trazer o assunto e em momentos que ela está querendo dar uma desligada do assunto, ela passou por uma semana de atendimentos bem... Bem profundos, ela até brincou e falou, pô, tô fazendo todo mundo chorar essa semana. Então, assim, os atendimentos dela tiveram uma recorrência bem grande essa semana e também foram bem profundos.



Marseau Franco - 04:42

Então, quando eu vinha com assunto e aí, como eu não tô atendendo, eu acabo tendo pouco mais de facilidade. Quando eu vinha com os assuntos, às vezes ela falava assim, não, não quero falar disso agora. Para mim está sendo aprendizado para aprender a dosar e também entender onde que ela não consegue ou não tem vontade ou não tem conhecimento para aprofundar e eu tentar usar o que é o meu conhecimento para tentar aprofundar naquilo que eu puder. E deixar bem claro para ela quais são os momentos que ela realmente precisa estar presente. Por exemplo, a gente lê no teu documento que você mandou ontem, quem tem que, no final das contas, escolher qual é a opção quer seguir é ela.



Marseau Franco - 05:16

Por mais que ela possa tirar dúvidas comigo, com você, acho que ela, no final das contas, é ela que tem que tomar essa decisão. Então, acho que isso foi importante. E aí, até aproveitando o gancho e dando passo atrás, Aquelas sugestões que a gente mandou para você, a gente estava no carro conversando, eu estava trazendo o assunto para ela, e aí eu fiquei na minha cabeça muito guardado aquela questão que você falou assim, o que as pessoas acordam querendo resolver de problema?



Marseau Franco - 05:49

E aí eu me baseei 100% nisso, a gente tava no carro indo pro Centrinho da Lagoa, a gente desconsiderou o Golden Circle, desconsiderou todo o trabalho que a gente tava fazendo, por isso que quando você voltou com teu documento, a gente olhou e falou assim, não, realmente a gente fez trabalho muito de bate-papo, era pra gente talvez ter sentado e consolidado melhor aquilo antes de compartilhar contigo. Mas o documento que você mandou nos ajudou bastante. Ontem a gente está norte melhor. Eu acho que tanto eu quanto a Sarah, a gente chegou num momento de trava, de falar assim, como que a gente comunica isso de uma forma legal?



Marseau Franco - 06:23

E aí o documento ontem foi super importante para a gente começar a ver de uma outra maneira, com uma outra ótica e como de fato aplicar o que a gente estava fazendo de exercício no Golden Circle e o que a Aleph levantou e etc, para a gente conseguir consolidar aquilo num trabalho que seja diferente do que a gente encontra no mercado. Resumidamente, eu chego bem e falei tudo isso porque eu me animei.



Sarah Zomer Franco - 06:50

Não, foi muito meleco o que a gente encontrou, vamos jogar real, sim. Foi aquilo ali, não tem nada a ver com tudo que a gente tem conversado até agora e com tudo que a gente tem trazido. Então, momentos de cansaço, né? Então tem que parar, dar uma freadinha, dar uma respiradinha, senão não vai funcionar, não. Onde eu estava conversando com o Massô, a gente até deu .. Deu uma arrosnada para o outro ontem. Eu gosto assim, de entregar. Eu só gosto de chegar, fazer e executar o negócio. Tipo, do direcionamento, lógico, eu vou estar lá dentro do direcionamento para saber se aquilo realmente que eu gosto de fazer e que eu gosto de entregar, e no final entregar e entregar com excelência. Isso eu gosto de fazer. Esse é meu perfil, é meu padrão.



Sarah Zomer Franco - 07:45

Então, hoje o que o Marsol tá fazendo é uma coisa que eu não gosto, não gosto mesmo, talvez por isso que eu tenha travado até então muito, e claro, o teu direcionamento pra gente hoje tá sendo fundamental até pra me ajudar a enxergar quem eu realmente sou como ser humano, para enxergar o que isso tem a ver com o meu profissional, por que eu trabalho com isso hoje, qual o sentido disso aqui, e entregar esse propósito na hora de eu realmente fazer a entrega. Então isso me ajudou pra caramba, até na semana passada, a ter essa entrega mais profunda com as pessoas. Por isso que os atendimentos foram mais densos, foram mais cansativos mentalmente. Então é isso que eu gosto, que me direcione, E diga, ó, pensa assim ou pensa assim, qual é o lado que você quer ir? Mas me entrega isso, sabe?



Sarah Zomer Franco - 08:41

Não é mastigado, é me ajudar nesse direcionamento. E aí eu consigo fazer a entrega.



Rodrigo Faerman - 08:48

Uau, eu acho que se eu conseguir transcrever depois o que você falou, é puta depoimento. Ajudar a eu saber quem eu sou. Então acho que no final você acabou de tocar... Olha só que legal, tá? Você acabou de fazer comigo o que a gente precisa fazer contigo. Isso aí quando eu perguntar para as pessoas em que a Sarah tá contribuindo contigo, elas vão ter uma resposta. E você acabou de fazer isso comigo, e você foi muito específica, né? Você falou assim, cara, entender quem eu sou... Então, assim, é esse tipo de... Esse é, talvez, o nosso principal objetivo nesse início de trabalho. A gente acabou de receber, tá? Em início, a gente tá indo muito bem. O que o Marçot tá fazendo é excepcional, tá? Porque ele tá ocupando lugar que você já acabou declarar que não gosta.



Sarah Zomer Franco - 09:59

Não, eu não curto.



Rodrigo Faerman - 10:01

Então, calma, porque eu vou aproveitar isso, né? Eu vou aproveitar e pegar carona. É quase como se, então, a gente estiver estruturando uma empresa, você tá ali na linha de frente, mas ele tá cuidando do operacional, tá? E a empresa são vocês. Eu vou ousar dizer que você hoje, Sara, tem toda uma equipe que dá suporte. E quem é que cuida de todo esse operacional? O Marçot. Você conseguindo ter e isso claro que você não tá mais sozinha e eu faço parte da equipe. O teu posicionamento já ganha qualidade perante os clientes. Então você fala assim, eu tenho toda uma equipe que deixa tudo prontinho para eu estar aqui junto com você, quando você está falando com o teu cliente, para a gente estar focando e nos aprofundando.



Rodrigo Faerman - 11:00

Mas a minha equipe está fazendo toda a estruturação, organização, operacional, bá, bá, bá, para que fique tudo perfeito. E aí é legal. Então essa divisão de papéis é legal. E quem é o capitão do barco operacional? É o Marçot.



Marseau Franco - 11:21

Isso para o cliente traz uma percepção de valor agregado muito grande também.



Rodrigo Faerman - 11:24

A Sarah já não está vindo sozinha, dando conta, marcando. Você tem uma equipe. Isso é verdade absoluta. Não tem mentira nisso, é verdadeiro. Então, esse é o passo. Deixa eu só fechar a janela, começou a chuva aqui.



Sarah Zomer Franco - 11:49

Ainda bem que eu puxei as coisas.



Rodrigo Faerman - 11:54

Aí eu vou pular pra nossa tabelinha, porque vocês vão entender como eu penso, e aí o que eu vou trazer hoje pra vocês já vai ser filtro que vocês nunca mais vão me enviar nada parecido. E eu vou explicar porquê. Aí a gente vem num papo meio coach, mas tá valendo.



Sarah Zomer Franco - 12:23

Tá.



Rodrigo Faerman - 12:23

Vê se vocês conseguem ver minha tela.



Sarah Zomer Franco - 12:26

Sim.



Rodrigo Faerman - 12:28

Dá pra ver?



Sarah Zomer Franco - 12:29

Sim. Tá.



Rodrigo Faerman - 12:30

Vocês me enviaram essa paradinha aqui, certo?



Sarah Zomer Franco - 12:33

Aham.



Rodrigo Faerman - 12:35

Ajuda mulheres empreendedoras a não procrastinarem. Tá. Quem aqui deseja não procrastinar? Levanta a mão.





Sarah Zomer Franco - 12:47

Todo mundo, né?



Rodrigo Faerman - 12:48

Todo mundo?



Sarah Zomer Franco - 12:49

Aham.



Rodrigo Faerman - 12:49

Agora, se eu pergunto pra Joana, o que é procrastinar para ela? Vai ser a mesma definição da Maria?



Sarah Zomer Franco - 12:58

Não.



Rodrigo Faerman - 12:58

Vai ser a mesma definição do João, do Rodrigo, do Ricardo? Não vai.



Sarah Zomer Franco - 13:05

Nem dentro do meu trabalho é, porque às vezes procrastinar tá ligado à saúde, por isso que a pessoa tá procrastinando, não porque ela tá procrastinando porque tá cansada e ela acha que é uma procrastinação. E tem outro lado que eu realizo, que é dentro dos talentos e das forças de caráter, que a pessoa não tem execução e ela acaba procrastinando o negócio porque ela não tem isso.



Rodrigo Faerman - 13:22

Perfeito, tá? Então, olha só, não quero procrastinar, todo mundo concorda, quem compra, poucos, não é atrativo, ela não é emocional. Se você toca nessa segunda pergunta, você falou saúde, ainda é amplo, aí você chegou num pouco mais específico, sente cansada, opa, já tá começando né? A ficar mais quente. Eu me sinto sempre cansado. Calma, no final do dia, trabalhei 18 horas, é normal eu me sentir cansado. Agora, e se eu acordo já cansado todo dia? Eu me sinto cansado, eu abro o olho de manhã e eu não quero sair da cama. Eu tenho uma preguiça absurda, eu me cubro e finjo, eu adoraria acordar e fingir que não tenho que sair para trabalhar, não consigo descer daqui.



Rodrigo Faerman - 14:12

Aí você vê que começa a conectar com lugar mais poderoso, mais forte, mais assim, que raiva, até com raiva, traz sentimento, por que eu estou tão cansado? Então, sempre que a gente colocar Qualquer coisa, eu vou fazer sempre a pergunta, não procrastinar. Tá, mas eu ajudo mulheres empreendedoras a não procrastinarem. Tá, mas o que é procrastinar? Daí você vai me responder. É eu ter mais energia. Daí eu vou falar assim, tá, mas o que significa ter mais energia? Eu quero trabalhar de forma mais eficiente. O que é trabalhar de forma eficiente? Eu quero conseguir chegar e ter mais energia no trabalho para eu trabalhar de uma forma mais, sei lá, para conseguir melhor resultado. O que é melhor resultado? A gente sempre tem que fazer essa pergunta.



Rodrigo Faerman - 15:10

Quando você começar a fazer isso, você vai ver que vão ter uma ideia que o Márcio talvez conheça, é o five wise em inglês.



Marseau Franco - 15:18

Eu estava pensando exatamente isso, é uma adaptação disso.



Rodrigo Faerman - 15:21

É uma adaptação. Quero terem sono tranquilo apesar dos desafios. O que é sono tranquilo? Porque a pessoa fala assim, quero dormir mais. Quanto você quer dormir mais? Eu brinco, eu vou falar a brincadeira que eu faço com meus clientes. Deixa eu só fechar a persiana aqui, a chuva está bem forte aqui.



Sarah Zomer Franco - 15:44

Caraca.



Rodrigo Faerman - 15:48

Vai lá, vai lá, vai lá. Pronto.



Marseau Franco - 15:53

A Sarah foi dar .. Acho que o varal tá na rua.



Rodrigo Faerman - 15:56

Caraca, chuva do nada.



Marseau Franco - 16:02

É o... Fazendo paralelo, quando a gente fala do quartinho da bagunça, não tem muito porquê. Você não vai para nenhum lugar além. Quando você fala do quartinho da bagunça, está claro para todo mundo.



Rodrigo Faerman - 16:14

Isso. Ele conecta. É quartinho da bagunça mental. Só que a gente tem que qualificar. Fala assim, sabe aquele quartinho da bagunça? Onde você coloca tudo. Cara, aquilo que está te dando raiva, aquele lugar de preguiça, aquele lugar que você não quer parar para organizar. Então, você começa a dar uma qualificada. E se a gente ir tendencialmente... Eu tava falando do quartinho da bagunça aqui, tá? Ele já dá uma... É algo que as pessoas falam, nossa, sim, eu tenho aquele quarto. É algo que gera uma emoção.



Marseau Franco - 16:51

É tangível para as pessoas, né?



Rodrigo Faerman - 16:52

É. A gente pode tangibilizar mais e deveria. Por quê? Porque senão também... Eu cortinho da bagunça em relação a quê? Ao meu autocuidado, a minha saúde, as minhas relações, a dinheiro. Eu não sei. A gente vai ter que organizar.



Marseau Franco - 17:05

Sim. E uma coisa interessante também que a gente estava discutindo ontem. Quando a gente fala... Onde que a gente... Eu, particularmente, travei. Eu não sei se a Sarah também tem esse sentimento. A gente tinha falado do quartil da bagunça lá no Café Cultura, validamos, pô, foi do caralho. Depois a gente foi lá e aí ela falou assim, eu quero falar de mulheres empreendedoras. Aí eu falei assim, cara, como é que eu vou conectar o quartil da bagunça com as mulheres empreendedoras? Aí eu me equipei, porque eu falei assim, cara, Não é uma coisa muito clara, né? Porque... E a gente tenta inadaptar porque, assim, é o que ela quer. Hoje ela quer atender mulheres empreendedoras executivas. Então, aí a gente deu uma travada nisso.



Rodrigo Faerman - 17:43

Não, mas dá, dá super. E aí eu vou mostrar pra vocês como dá, tá? Mas vamos lá, eu vou voltar aqui pra vocês só entenderem o que eu sempre vou estar perguntando, porque isso vai te ajudar vocês dois a saberem se a mensagem está específica o suficiente ou não.



Sarah Zomer Franco - 18:01

Tá?



Rodrigo Faerman - 18:01

Olha lá. Terem sono mais tranquilo apesar dos desafios. Me defina. O que é sono tranquilo? É que eu sonhos românticos? É que eu tenho X número de horas de sono? É que eu não ronco? Sono tranquilo talvez, olha só, é que o meu companheiro na cama não ronque. Então eu não preciso fazer nada, eu só preciso comprar C-PAP pro meu companheiro e agora eu vou ter sono tranquilo. Entende? Ele é muito amplo.



Sarah Zomer Franco - 18:31

Exato.

Rodrigo Faerman - 18:32



Vamos lá. Se posicionar de forma mais eficiente.



Sarah Zomer Franco - 18:36

Ficou vago.



Rodrigo Faerman - 18:37

Pra quê? Não, mas tá legal. O início do que vocês trouxeram tá ótimo, mas vocês têm que se aprofundar. Pra quê? Eu me posicionar de forma mais eficiente, o que significa e pra que eu quero me posicionar? Aqui, por exemplo, pra que alguém gostaria de se posicionar de forma mais eficiente, Sarah?



Sarah Zomer Franco - 19:01

No caso das pessoas que eu atendo ou chefia, que às vezes tem medo de comunicação com chefia, ou consumidor final, cliente, às vezes elas são tão inseguras que elas não conseguem passar essa comunicação de segurança para cliente, acabando fechando o trabalho.



Rodrigo Faerman - 19:20

Tá, mas assim, ela não consegue passar a comunicação eficiente e por essa razão não fecha o trabalho.



Sarah Zomer Franco - 19:26

Então, para quê?



Rodrigo Faerman - 19:27

É para fechar mais contratos.



Sarah Zomer Franco - 19:29

Exato.



Rodrigo Faerman - 19:31

Tá. Eu não consigo... Pra quê? Pra eu me comunicar melhor com o meu chefe. Essa é uma boa, né? Daí, o que eu vou te perguntar? Me comunicar melhor com o chefe pra quê?



Sarah Zomer Franco - 19:49

Eu acho que quando eu falei isso, eu até lembrei de uma cliente específica, tá?



Rodrigo Faerman - 19:55

Vai.



Sarah Zomer Franco - 19:55

Que hoje ela é advogada responsável pela parte da advocacia da empresa no mundo inteiro. Então ela tem que se comunicar em várias línguas. E aí ela tem essa insegurança da comunicação. Eu acho que eu pensei mais nela, foi bem específico, bem nela, mas tem as outras também que não conseguem pela falta de segurança.



Rodrigo Faerman - 20:24

Não, mas pega ela, que legal, pra ter mais segurança na comunicação, sim?



Sarah Zomer Franco - 20:28

Aham, isso.



Rodrigo Faerman - 20:30

Pra quê?



Sarah Zomer Franco - 20:32

Eu acho que ela não se comunicando de forma eficiente, ela vai ser mandada pra rua, pra segurar o emprego.



Rodrigo Faerman - 20:40

Começou, só que aí você foi pra dor, né? Eu não quero ser mandada embora, não é legal.



Sarah Zomer Franco - 20:45

Aham.



Rodrigo Faerman - 20:46

Então... A gente tem que tocar alguma coisa que ela anseia, para você conseguir se posicionar no teu trabalho e mostrar o seu valor e alcançar o retorno financeiro que você sempre anseiou para ganhar autoridade, para ganhar... Putz, eu sempre esqueço. É uma promoção, né? Para você mostrar ao mundo o teu potencial, mostrar ao mundo e mostrar no teu negócio o quão incrível você é. Então, assim, a gente começa a trabalhar com monte de que pode ser financeiro, pode ser autoestima, pode ser monte de coisa. Agora, eu vou fazer uma pergunta. E você, Sarah, para que você quer se posicionar de forma mais eficiente?



Sarah Zomer Franco - 21:33

Eu quero vender mais.



Rodrigo Faerman - 21:35

Maravilha. Vender mais para quê?



Sarah Zomer Franco - 21:39

Quero ganhar dinheiro.



Rodrigo Faerman - 21:40

Para quê?



Sarah Zomer Franco - 21:42

Pra ter uma vida melhor, poder viajar mais.



Rodrigo Faerman - 21:45

Tá bom. E viajar mais pra quê?



Sarah Zomer Franco - 21:47

Adquirir experiência.



Rodrigo Faerman - 21:49

Tá. Entendi. Olha que legal. E o que eu tô trazendo pra você, Sarah, eu tô decupando bastante pro Marzô também, porque isso é o que você tem que fazer também com as suas clientes. Se você já não faz.



Sarah Zomer Franco - 22:05



Faz com algumas.



Rodrigo Faerman - 22:06

Então, porque senão a gente fica na superfície. Então, ó, tomar a decisão com mais consciência e segurança. Olha só o número quatro. Quem acorda de manhã e faz assim? Nossa, eu tô sentindo que eu preciso tomar decisões com mais consciência e segurança.



Sarah Zomer Franco - 22:26

Nem eu.



Rodrigo Faerman - 22:27

Ninguém.



Sarah Zomer Franco - 22:28

Eu quero tomar meu café.



Rodrigo Faerman - 22:31

Entende? Agora, tomar a decisão com mais consciência e segurança, para quê? Daí você começa a chegar onde eu quero chegar. Então, fazer a gestão do seu tempo de forma mais eficiente. Maravilha, eu dava curso de produtividade, tá? E a primeira coisa que eu falava foi, quem quer ser mais produtivo? Todo mundo. Aí, que pergunta eu fazia para eles? Para quê? Porque ser produtivo, todo mundo levanta a mão rápido. Para quê? Eu falava assim, se eu der duas horas, três horas a mais para você por dia, eu libero duas, três horas do teu dia. O que você vai fazer com esse tempo?



Sarah Zomer Franco - 23:18

Acho que a pessoa nem sabe responder.



Rodrigo Faerman - 23:19

Aí, trava. E eu falei, se vocês, pra quem não consegue responder, eu tenho uma péssima notícia, vocês nunca vão conseguir ser mais produtivos. Eu vou dar monte de ferramenta e, adivinha, não vai funcionar. Porque você não sabe nem pra quê. Quem é que mora aqui em Florianópolis? Legal. Quem é que adoraria aprender a surfar? Eu. Beleza. Então, ó, eu vou te liberar e você, a partir de agora, pode já marcar semana que vem a agenda da tua aula, que você vai ter esse tempo. Opa, eu começo a ocupar esse espaço, tá? Passear com o cachorro, passear com a família, sei lá, fazer alguma coisa. Claro?



Sarah Zomer Franco - 24:01

Claro.



Rodrigo Faerman - 24:01

Tá. Então, aí vocês vão entender onde começou a minha análise, e aí eu fui trazer só uma coerência. Eu peguei todo o material que a gente desenvolveu, peguei isso, eu sabia como vocês desenvolveram, eu sei que isso não foi... Eu já sabia, mas eu quis usar isso como exemplo, porque senão a gente começa a abrir mão de tudo o que a gente fez, e tudo o que a gente fez já começa a trazer uma coerência legal. Já começa a ficar mais concreta a coisa.



Sarah Zomer Franco - 24:32

Ali, depois que a gente recebeu o relatório domingo, deu pra ver o quanto a gente desceu a ladeira.



Rodrigo Faerman - 24:37

Não, não tem descer a ladeira. Olha, eu vou fazer negócio aqui que pode ser interessante. E acho que eu deveria fazer sempre isso. Eu tô criando em cima dele, eu não sei se vocês fizeram isso, mas eu tô criando Google Docs em cima dele e vou colocar ele Dentro da pasta compartilhada, assim a gente... Assim... Ai, tem tanta coisa aqui. Desculpa, isso aqui eu não ia estar fazendo na frente, mas aqui, pronto. Era pra estar aqui, mas já tem alguns aqui? Será que eu já abri vários aqui? Deixa eu ver aqui... É, eu acho que eu acabei sem querer criando, então... Maravilha, tá? Eu vou ver. Mas você já tem ele compartilhado? Deixa eu só... Eu tô abrindo a tua pasta de vocês. Porque daí vocês também podem comentar o que faz ou não sentido. Eu vou compartilhar já com vocês, segundo.



Rodrigo Faerman - 25:52

É, ele criou monte aqui, calma aí.



Marseau Franco - 25:55

Quer que eu faça comentário no que está compartilhado para você saber qual que é?



Rodrigo Faerman - 26:02

É, faz comentário, por favor. Porque eu tinha .md, mas esse é o formato que quando eu estou desenvolvendo aqui ele vai, mas ele não é tão bom para a gente conversar.



Marseau Franco - 26:25

Marquei aqui.



Rodrigo Faerman - 26:26

Já marcou?



Marseau Franco - 26:27

Marquei.



Rodrigo Faerman - 26:28

Deixa eu ver qual que foi e aí eu uso ele como... Como... Cadê? Cara, eu não recebi notificação, mas deixa eu abrir deles aqui e ver qual que vai. Faiu?



Sarah Zomer Franco - 26:59

Aham.



Rodrigo Faerman - 27:01

Comentou e te salvou? Comentei e salvei. Compartilhados comigo.



Sarah Zomer Franco - 27:15

Mulher, eu tô quase todas as roupas no varal.



Rodrigo Faerman - 27:19

Sério?



Sarah Zomer Franco - 27:20

Aham, tá bem forte. A chuva está com vento. Aí eu trouxe pra cá.



Rodrigo Faerman - 27:25

Pronto. Cara, eu não recebi notificação, deixa eu ver aqui. Eu vou abrir o outro aqui, ver se ele aparece pra mim. Eu acho que foi esse, o teu deve ser esse 1, calma aí. É, acho que é esse aqui 1, tá, maravilha. Eu vou chamar de oficial e daí eu já consigo apagar os outros. Começou a aparecer vários, daí eu... Esse, esse e esse. Tá. Então esse aqui vocês podem brincar ou eu vou mostrar o que eu mais ou menos faria. Você tem acesso a mudar, fazer o que você quiser, né?



Marseau Franco - 28:25

Sim.



Rodrigo Faerman - 28:28

Daí você pode fazer várias coisas. Está vendo esse editing aqui em cima?



Marseau Franco - 28:34

É, a gente tá no mesmo agora. Boa.



Rodrigo Faerman - 28:36

Isso, estamos no mesmo. Sim, sim. Eu já até troquei. A gente pode fazer várias coisas. Pode editar ou você pode fazer sugestão. O que é sugestão? Cara, você pode chegar aqui. Ó, isso aqui é o que vocês escreveram. Né? Vocês podem fazer duas coisas. Vocês podem só selecionar, por exemplo, assim. Clicar no maisinho. E fazer assim, ó. Gostei disso, eu vou só te mostrar. Só pra gente ver o que faz sentido, o que não faz, mas uma passagem rápida, não precisa ir muito detalhinho, porque daí eu já sei o que está funcionando ou não.



Sarah Zomer Franco - 29:24

Mas ali do relatório especificamente falando, eu achei que tudo fez bastante sentido. E ali na hora de dar uma olhadinha, o que você deveria fazer? Conversando aqui em casa, a opção B eu jamais conseguiria vender. Eu acho que ela cai muito para a saúde demais. Eu acho que saúde, por mais que tenha a minha história de vida, eu posso compartilhar a minha história de vida, o que aconteceu e o que meu método me auxilione nisso, mas eu acho que vender, aí eu caio muito na área da saúde e eu vou contra médico, contra terapeuta, psicóloga e eu não quero essa briga, não quero comprar essa briga.



Rodrigo Faerman - 30:04

Maravilha. O que eu estou fazendo? Eu coloquei aqui, vender e isso não conecta. Maravilha. Aí vocês podem ir comentando que isso aqui já, eu concordo com você.



Sarah Zomer Franco - 30:13

Eu acho que nem não tem nada a ver comigo. O A, achei super legal. Eu gostaria de começar pelo A. A hora que criar nome e conseguir que as pessoas busquem através disso, eu migrar daqui a pouco para o C.



Marseau Franco - 30:34

Foi até uma discussão ontem, quando a gente estava fazendo a leitura junto desse documento. Eu tentei, porque assim, aí a gente deu passo atrás e falou assim, tá bom, mas qual o mercado e como que a gente vai posicionar isso? Vai ser relacionado a riqueza, saúde, relacionamento. E aí ela ficou pouco confusa com isso, e eu falei assim, não tem certo e errado, tem o que você se conecta mais. Você acha que o seu trabalho se conecta mais com relacionamento, com riqueza ou com saúde? Ela falou assim, é com relacionamento e da pessoa com ela mesma. Quando a gente olhou as opções que você sugeriu...



Sarah Zomer Franco - 31:09

Espera, espera, isso aí.



Rodrigo Faerman - 31:11

Opa! Voltou. Quê? É isso que tá rolando quando eu tô sendo o que é ficado mandado embora pelo Google mas já voltei quando vocês olharam as opções me fala.



Sarah Zomer Franco - 31:26

Aí é o que aí.



Marseau Franco - 31:30

É a Sarah conseguiu conectar.



Rodrigo Faerman - 31:33

Tá com delei aqui fala aí.



Sarah Zomer Franco - 31:37

Não pode ir pode ir.



Rodrigo Faerman - 31:39

Pode ir vai desenvolve o Quando a.



Marseau Franco - 31:45

Gente leu as opções, a Sarah conectou com o resultado que traz para as pessoas em cada uma delas. Ela falou, eu já tive cliente que teve isso, já tive cliente que teve isso e tal. E aí eu falei, pô, mas qual dessas você sente mais a vontade de você abordar para fazer a venda? Ela falou a opção A. Eu falei, então vamos fazer o seguinte, a gente nicha, faz micro nicho voltado para esse público A. E isso nada impede de você indo bem nesse mercado, começando a ganhar espaço, você depois fazer trabalho voltado para a galera em transição, e aí você vai incrementando a medida que você vai tendo mais segurança com o trabalho. O que a nossa preocupação, e eu queria muito ouvir de você Rodrigo, o que você acha? Porque quando a gente fala de pessoas em burnout, Eu, particularmente...



Marseau Franco - 32:30

Pessoalmente, eu nunca passei por uma crise de burnout, mas eu já vi, já trabalhei com pessoas que passaram. O que, para mim, era muito claro. As pessoas, elas nem têm ideia de que elas estão perto de uma crise de burnout, até elas terem uma crise de fato. Então, quando você vai fazer uma chamada para uma pessoa que está em burnout ou pré-burnout, muitas vezes a pessoa ou ela já teve uma crise, ela está buscando outro tipo de ajuda, talvez, eventualmente, psiquiatra, alguma coisa, ou no pré-burnout ela está inconsciente ainda daquele problema que ela tem ou ela não está conseguindo relacionar. Eu queria meio que te ouvir para entender, será que o posicionamento de fato é pessoas em burnout ou a gente teria que usar uma outra terminologia?



Marseau Franco - 33:10

Queria pouco explorar isso contigo porque pelo menos a experiência que eu tive no trabalho é que as pessoas não percebem que elas estão perto disso até isso de fato virar uma crise mais complicada.



Sarah Zomer Franco - 33:20

Eu atendi o cara do mercado financeiro que ele teve 12 burnouts, mas ele... Ele vai até o limite, até desligar. Ele não percebe. Aí agora, depois de quase ano, que ele tá começando a se observar, e quando ele vê que ele vai colapsar, aí ele para. Mas demorou. Mas ele precisou bornaltar duas vezes.



Rodrigo Faerman - 33:45

Eu não tenho a resposta. A gente vai ter que avaliar, principalmente com o público atual. Eu acho que às vezes a gente pode perguntar, e aí é o processo bem direcionado que eu vou dar para vocês, para a gente entender como eles caracterizam esse burnout e como você se posiciona de uma forma geral. A Sarah vai ser a expert anti-burnout? A Sarah vai ser... Quem é a Sarah? Essa é a parada. Se hoje eu pergunto para cliente teu quem é a Sarah, o que ele me responde?



Sarah Zomer Franco - 34:26

Se perguntar para mim?



Rodrigo Faerman - 34:29

Não, se eu perguntar para cliente.



Sarah Zomer Franco - 34:33

Você quer que eu te responda isso?



Rodrigo Faerman - 34:34

Pode, pode me responder.



Sarah Zomer Franco - 34:36

Eu acho que eu nunca parei pra perguntar pra alguém quem sou eu. O que eles acham? Eles falam do atendimento especificamente, umas entram pouquinho mais profundo assim, mas não se aprofundam tanto. São ajudas tão diferentes de pro outro, ninguém vem com o mesmo problema. São coisas diversas, mas que elas se conectam. Então, uma fala, você tá me ajudando nisso, ela sempre vem falando isso, você tá me ajudando naquilo. Mas eu acho que eu nunca tive uma resposta, quem é a Sarah? Eu acho que nunca parei para receber isso.

Rodrigo Faerman - 35:16





Então, a gente vai perguntar.



Sarah Zomer Franco - 35:18

Tá.



Rodrigo Faerman - 35:19

Como a gente vai perguntar? Quantos clientes você tem hoje? Quantas pessoas que já passaram com você?



Sarah Zomer Franco - 35:27

Atualmente eu acho que tem sete ou oito que eu estou atendendo. Tá. E que passaram... Eu teria que fazer a conta. Teria que buscar ali nas minhas pastas mesmo, que eu já atendi e que eu não tô mais atendendo.



Rodrigo Faerman - 35:43

Tá. Como a gente vai fazer isso? Vocês vão gostar desse. A gente vai mandar uma mensagem em áudio do WhatsApp, pelo WhatsApp, e a mensagem vai ser a seguinte. Eu não vou perguntar quem sou eu vou perguntar pra eles algo que eu sempre pergunto pros meus clientes. Qual que é a maior transformação que eu trago pro mundo? Tá? Então, o áudio vai ser o seguinte, tá? Depois eu posso transcrever, eu vou gravar nosso grupo enquanto a gente fala agora. Vamos ver se o nosso grupo já tá bonitinho ali com o nosso transcritor. E daí eu já uso ele aqui. Maravilha, ó. Eu vou gravar nosso WhatsApp assim e ele vai ter transcrito também. Vai ser o seguinte. Oi Sara, tudo bem? O Rodrigo aqui passando para ver como tá tudo.



Rodrigo Faerman - 36:45

Olha só, eu tô fazendo trabalho aqui de branding e posicionamento e eu queria muito a tua ajuda. É algo super simples. Eu queria que você gravasse áudio para mim, áudio de 30 segundos, minuto no máximo, não precisa ser mais extenso que isso, é mais longo que isso. Compartilhando comigo, na tua opinião, Qual que é a maior transformação que eu, Rodrigo, trago para o mundo? É bem simples, na tua experiência, na tua opinião, tá? Qual que é a maior transformação que eu trago para o mundo? Pode compartilhar isso comigo, não tem certo e errado, grava áudio, pra mim áudio é bem melhor, tá? E se puder responder isso, ó, hoje é segunda, se consegue me responder até amanhã à noite, vai ser muito útil aqui pra esse trabalho que eu tô fazendo, qualquer dúvida me dá alô. Beijo. Tá? Gravei mais ou menos. É isso.



Rodrigo Faerman - 37:49

Eu fui bem específico, eu quero áudio, eu não quero por escrito, e eu quero...



Sarah Zomer Franco - 37:53

Não, mas já tem até resposta.



Rodrigo Faerman - 37:54

Trinta segundos, minuto, oi?



Sarah Zomer Franco - 37:56

Já tem até resposta.



Rodrigo Faerman - 37:58

Você tem?



Sarah Zomer Franco - 37:59

Eu tenho.



Rodrigo Faerman - 38:00

Então me grava de volta.



Sarah Zomer Franco - 38:02

Tá bom.



Rodrigo Faerman - 38:02

Vai. Vamos lá. Pode gravar no grupinho. Ele não tá transcrevendo, eu vou ter que ver ali.



Sarah Zomer Franco - 38:11

Oi Rodrigo, boa tarde também. Vamos lá, qual é a maior transformação que você faz para o mundo? Pra mim, qual foi essa transformação? Você me ajudou, é isso? Mais ou menos isso, né? Você me ajudou no... Ai, só pouquinho gente, só pouquinho, dois segundos.



Rodrigo Faerman - 38:29

Ai.



Sarah Zomer Franco - 38:33

Treta com as cachorras aqui, vamos lá, perai.



Rodrigo Faerman - 38:35

Vai lá, resolve, não tem problema.



Sarah Zomer Franco - 38:36

Deu, não, vamos voltar aqui. Oi Rodrigo, boa tarde também. Respondendo à pergunta, o que eu sinto hoje que você ajuda numa transformação para o mundo? Acho que você, assim como fez comigo, acredito que você faz com seus outros clientes, ajudou nesse processo de autoconhecimento. Hoje eu consigo fazer uma venda e eu descobrindo quem eu realmente sou, e isso transcreve totalmente o meu trabalho, isso me ajudou muito, tem me ajudado, e eu tenho hoje mais segurança no que eu faço com essa descoberta de quem sou eu e quem é o meu trabalho sou eu. Foi meio confuso, mas eu acho que deu pra entender, né?



Rodrigo Faerman - 39:19

Vou te pedir pra regravar porque isso é bom. Você começou a responder, qual foi a minha pergunta? O que eu te pedi pra fazer?



Sarah Zomer Franco - 39:28

Qual é a transformação que você faz para o mundo?



Rodrigo Faerman - 39:30

E daí você começou a falar o que eu fiz pra você. E aí a gente começa a falar de mim. Eu não quero que você fale de você. O foco sou eu.



Sarah Zomer Franco - 39:42

Entendi.



Rodrigo Faerman - 39:43

É legal, é sutil isso. Mas é de propósito, porque todo mundo faz isso. O Rodrigo, pra que ele existe? Qual que é a maior transformação que o Rodrigo traz pro mundo? Grava outra vez. O exercício é bom porque esse é o exercício que a gente vai precisar fazer pra você.



Sarah Zomer Franco - 40:02

Mas eu posso seguir naquela linha, né? Pode seguir, pode seguir.



Rodrigo Faerman - 40:05

O início tá ótimo.



Sarah Zomer Franco - 40:07

Foi bem interessante porque... Tá, vamos lá. Qual é a maior transformação que você faz para o mundo? Eu acredito que, no mesmo processo que eu estou passando, você replica com os outros. Esse é o processo de autoconhecimento. Ajudar com que as pessoas compreendam exatamente quem elas são para replicar isso no próprio trabalho.



Rodrigo Faerman - 40:32

Você acabou de chegar na essência. Rodrigo, você ajuda as pessoas a entenderem o que elas são e colocar isso em ação na sua vida profissional, no seu trabalho, no seu projeto, na sua empresa. Você acabou de chegar num negócio, né? Eu ajudo a identificar aquilo que faz a gente único. Maravilha. É isso. E agora eu vou transferir isso pra Sarah. Marcelo, grava o teu áudio pra Sarah.



Sarah Zomer Franco - 41:01

Olha, hein? Tô de olho aqui, hein?



Marseau Franco - 41:04

Ouviu e a cor, hein?



Rodrigo Faerman - 41:05

Vai, vai. Não tem certo e errado, tá, Sarah? Não vai pegar no pé.



Sarah Zomer Franco - 41:09

Os chinelos já estão na mão.



Marseau Franco - 41:11

Ela não pega no pé, mas depois do corre, eu apanho. Mas tudo bem, vamos lá.



Rodrigo Faerman - 41:15

Não, não, não. Não faça isso.



Sarah Zomer Franco - 41:16

Ai, credo.



Rodrigo Faerman - 41:17

Brincadeira. Vamos lá.



Marseau Franco - 41:21

Oi, Sarah. Tudo bem? Bom, acho que, resumidamente, o que eu vejo que você... A maior transformação que você traz para o mundo De fato, você conseguir extrair das pessoas aquilo que elas têm de melhor, fazendo com que elas se conheçam de uma forma mais profunda, se conectem verdadeiramente com as suas emoções e saibam usar essas emoções a seu favor e não como seus maiores inimigos, fazendo com que elas tenham uma vida mais feliz, mais em paz, mais próspera em diversos sentidos.



Sarah Zomer Franco - 41:58

Te contratar.



Marseau Franco - 42:02

Você já contratou semia sócia, né?



Rodrigo Faerman - 42:05

Você viu que legal? Você viu que legal que em que momento o Márcio falou de mentoria, consultoria.



Sarah Zomer Franco - 42:13

Não mencionou... Nenhum momento.



Rodrigo Faerman - 42:15

Ele falou da transformação, tá? Ele falou da transformação, tá? Ele falou, você ajuda as pessoas a não procrastinarem... Não, ele foi ali na... Então, é isso que a gente vai fazer com todo mundo. Os seus clientes atuais e quem já passou, melhor ainda. Vamos ter monte de relato em áudio. Não tem problema. Eu vou habilitar a parada de transcrição nosso grupo. Assim, você pode só encaminhar, se quiser.



Sarah Zomer Franco - 42:53

Eu tenho escrito aqui, tá? Eu escrevi aqui.



Rodrigo Faerman - 42:56

O que? Não, não, eu digo os áudios que caem.



Sarah Zomer Franco - 42:59

Tá, tá. Aham.



Rodrigo Faerman - 43:01

Daí eu também vou ouvindo.



Sarah Zomer Franco - 43:02

Aham.



Rodrigo Faerman - 43:06

Tá. E aí? Eu tenho aquela boa notícia e a má notícia.



Sarah Zomer Franco - 43:15

Vamos pra má primeiro. Aí a boa é dar uma ajuda.



Rodrigo Faerman - 43:19

A má é que a gente não vai poder ficar muito mais tempo nessas conversas. A gente vai ter que colocar em ação.



Sarah Zomer Franco - 43:25

Imaginei.



Rodrigo Faerman - 43:27

E se colocar em ação, a gente já tem que colocar esse produto ou produtos e já colocar uma precificação.



Sarah Zomer Franco - 43:35



Rodrigo, sobre aquele relatório que a gente recebeu agora no domingo, Eu posso replicar da mesma forma que tá ali, a forma que você escreveu, posso já gravar vídeo ali pra fazer chamado em cima daquilo ali, né?



Rodrigo Faerman - 43:57

No documento que eu mandei?



Sarah Zomer Franco - 43:58

É.



Rodrigo Faerman - 43:59

Pode, ele já tá dando uma guiagem, mas...



Sarah Zomer Franco - 44:01

É isso aí, aham, que eu gostei bastante da forma como tá escrita.



Rodrigo Faerman - 44:04

Tá, eu vou te falar que esse documento, o que ele contempla? Tudo que a gente conversou até hoje, tá? Eu tenho todos os pilares que eu tenho dentro da minha metodologia, e aí eu usei esses pilares todos pra produzir ele. Pode replicar, se quiser cria ali na pastinha compartilhada, assim eu vou acompanhando a evolução dele também.



Sarah Zomer Franco - 44:30

E eu vou terminar de fazer uma limpa ali no Instagram, deixar bem poucas imagens por enquanto, deixar viagem, coisas assim mais saudáveis ali, deixar ali o resto eu tô tirando pra abrir ele definitivamente e já começar a colocar ali o primeiro desafio e vamos ver o que vai acontecer no primeiro desafio.



Rodrigo Faerman - 44:48

Maravilhoso.



Marseau Franco - 44:50

E aí, Rodrigo, acho que eu vi que uma das coisas que você colocou ali sobre eventualmente ajudar a elaborar inclusive o script desse vídeo de minuto e meio.



Rodrigo Faerman - 44:59

Isso.



Marseau Franco - 45:00

O que eu tô pensando, tá? Vou usar as IAs aqui pra gente ver se a gente chega num script legal. Antes da gente dar o go-ahead com o script, aí eu mando pra você só pra você dar uma olhada, ver se ele tá num shot legal. O que a gente vai fazer? A gente esse fim de semana vai pra São Paulo, a gente vai num evento e aí a gente vai querer usar toda a infra do evento pra fazer esse primeiro vídeo lá.



Rodrigo Faerman - 45:24

Mas o evento de que?



Marseau Franco - 45:27

É o evento do Fábio Soares.



Rodrigo Faerman - 45:29

A gente já tenta vender.

Sarah Zomer Franco - 45:32



Sim!



Marseau Franco - 45:33

Minha dúvida. Eu acho que lá vai ser uma coisa legal pra gente já começar a exercitar esse bate-papo, já começar a botar a cara a tapa mesmo e gravar os vídeos. Como eles vão ter momentos que eles vão mandar todo mundo sair pra gravar vídeo, vai ser momento legal porque não dá pra gente ser o único a não gravar, né? Então a gente vai ter todo o incentivo e a gente já ter script minimamente pronto, a gente consegue já começar a testar algumas iniciativas e testar como é que a gente vai posicionar a partir de agora.



Marseau Franco - 46:01

Além disso, eu também vou consolidar pouco do que a gente fez de trabalho, E vou te mandar uma sugestão do que seria a remodelação do site do LinkedIn, que é trabalho que ainda tem prazo pra gente fazer, mas eu queria já começar a conectar pra quando a gente começar a posicionar no Instagram, se as pessoas forem pro LinkedIn ou forem pro site, e a gente tá com uma mensagem muito clara e bem coesa.



Rodrigo Faerman - 46:21

Maravilha. Eu concordo mil por cento, tá? Acho ótimo. Só que vai compartilhando comigo, porque eu quero acompanhar isso junto com vocês, tá? Eu quero acompanhar muito perto essa paradinha. Mas é incrível, maravilhoso. A gente já vai cair na questão prática, é o que eu falei para vocês, a gente não vai ficar... Vamos.



Sarah Zomer Franco - 46:46

Embora agora para fazer o negócio ou executar ou botar para funcionar?



Rodrigo Faerman - 46:49

Bora, vamos embora. O que mais?



Sarah Zomer Franco - 46:58

Olha, eu não sei como é que tá o teu... Se precisa passar mais alguma coisa, mas assim, tá bem... Aí você deu as tarefas ali pra gente fazer, né? Já pra...



Rodrigo Faerman - 47:06

Isso.



Sarah Zomer Franco - 47:07

E aqui já tá tudo bem... A gente já tá meio que organizando aqui os dias pra fazer, pra executar essas tarefas. Então a gente já tá organizando aqui também sobre isso.



Rodrigo Faerman - 47:22

Tá, eu tô vendo aqui, eu acho assim, a gente tá numa super evolução, mas não adianta tá uma coisa bonita e a gente não tá vendendo. Temos que vender.



Sarah Zomer Franco - 47:31

Sim.



Rodrigo Faerman - 47:33

Felizmente ou infelizmente, é isso que eu falei, a má notícia é a boa notícia.



Sarah Zomer Franco - 47:36

Não, é boa notícia.



Rodrigo Faerman - 47:38

É, mas o nosso trabalho lindo, maravilhoso, a gente tem que vender. Eu tenho uma cliente minha que ela tá uma máquina assim e eu tô impressionado E que ela... E é isso que eu gostaria que todo mundo estivesse fazendo que é já colocar em ação, sabe? Esse nosso próximo passo é o passo, talvez o mais importante, Sarah e Marçal, que é ajuste mínimo, começar a colocar em ação pra fora, não só pra dentro. Aqui a galera começa a ver e vai ter ajuste. Eu já adianto, vamos ter que ajustar monte de coisa ao longo da jornada. Tudo bem. Tá?



Sarah Zomer Franco - 48:23

Tá. A primeira tarefa a gente já fez, que era até o dia 5 a gente escolher esse micronicho. Então, ok. O primeiro vídeo a gente gravar lá e a gente te encaminha também para ver o que você acha, para ver se solta, se está bom daquele jeito.



Marseau Franco - 48:39

Acho que a gente valida com o Rodrigo antes do script, porque ele dando o que no script a gente faz a gravação lá.



Sarah Zomer Franco - 48:48

Instagram, o site e o LinkedIn, ok. Isso é com o Maçô. E é para o Espectáculo Nova Mensagem, que daí manda WhatsApp. Isso aqui, tem algumas comunidades ali que eu vou colocando também para fechar isso aqui, que daí como tem mais gente, consegue abranger mais gente em uma tacada só. Ok. É isso.



Rodrigo Faerman - 49:21

Tá, deixa eu ver só aqui. Você falou a paradinha do quarto da bagunça. Eu vou deixar isso como minha tarefa.



Sarah Zomer Franco - 49:38

Para.



Rodrigo Faerman - 49:42

Eu quero fazer uma conexão desse quarto da bagunça com o nosso público-alvo ali. E vou tentar trazer algumas ideias pra vocês.



Sarah Zomer Franco - 49:51

Tá, fechado.



Rodrigo Faerman - 49:52

Tá?



Sarah Zomer Franco - 49:53

Tá.



Rodrigo Faerman - 49:55

Isso aqui já vai ser bem legal. Acho que é isso.



Sarah Zomer Franco - 50:12

É isso, né? Chegamos ali até o final e agora também tem a gente para cumprir as tarefas. A primeira ali a gente já cumpriu, o restante a gente vai te encaminhando só para validar.



Rodrigo Faerman - 50:23

Tá, maravilhoso. Maravilhoso. Eu acho que a gente está indo muito bem. Mas eu tô meio me colocando a pressão e também colocando pouco mais de pressão em vocês pra gente já ir pro lugar prático de venda. Esse é o seu lugar onde, pro Marçô eu sei, mas tranquilo, mas pra você, Sarah, porque esse é o teu lugar de brilho. O teu lugar

de poder é esse. E qual que vai ser a evidência que você tá nesse lugar? Venda.



Sarah Zomer Franco - 50:57

Não, eu quero. Essa parte teórica aqui, lógico, a gente tem que esmiuçar, tem que entender, mas eu já quero ir para a parte prática.



Rodrigo Faerman - 51:03

Tá. Então, maravilha. Estamos mil por cento alinhados. Muito bom.



Sarah Zomer Franco - 51:09

Acabei... Só para... Nessa incidência, eu mandei lá naquela CIFI, lá daquele encontro das mulheres.



Rodrigo Faerman - 51:17

Sim, sim.



Sarah Zomer Franco - 51:17

Aí, uma das que me mandou o e-mail, uma psicanalista, ela me mandou mensagem agora, fazendo os assessments, já me mandando para validar os assessments com ela e marcar uma reunião já com ela para fechar o negócio. Agora, enquanto a gente estava em reunião.



Marseau Franco - 51:34

E essa foi na abordagem do quartinho da bagunça, né?



Sarah Zomer Franco - 51:38

Foi, foi. Ela já foi no quarto da bagunça.



Marseau Franco - 51:39

Já testando a nova abordagem.



Rodrigo Faerman - 51:42

Por quanto?



Sarah Zomer Franco - 51:44

Não, não fechei valor ainda. Que quem participou da CIF ganhava ali o diagnóstico ali, os primeiros, que eles são gratuitos mesmo, só para a pessoa ver como estão os sabotadores dela e o coeficiente de positividade. Mas eu já expliquei mais ou menos a metodologia, como é que aconteceu o atendimento. Aí depois é só sentar com ela, marcar uma reunião e... Você tem essa.



Rodrigo Faerman - 52:06

Oferta escrita em algum lugar?



Sarah Zomer Franco - 52:09

De como acontece o atendimento?



Rodrigo Faerman - 52:12

Oferta de venda.





Sarah Zomer Franco - 52:13

Não, ainda não. Eu faço contrato, né?



Rodrigo Faerman - 52:17

Não, não, mas assim, você faz uma proposta e depois você faz o contrato.



Sarah Zomer Franco - 52:21

Isso, aham. Tá, tenho a proposta, tenho.



Rodrigo Faerman - 52:25

Tá, então essa proposta, vamos dar uma revisada, manda pra mim.



Sarah Zomer Franco - 52:29

A proposta eu faço assim geralmente, tá? Eu encaminho umas perguntas pra pessoa e eu valido dentro da proposta de atendimento. Eu vou encaminhar uma que já tá validada, do comportamento da pessoa, emocional e pra que lado a gente vai, só pra você ver como é que acontece. Deixa eu até encaminhar aqui, que eu encaminho pelo WhatsApp, geralmente eu boto ali no grupo pra gente. Deixa eu ver. Aí eu já... Aqui, ó, enviado os PDFs, tá? Deixa eu ver aqui.



Rodrigo Faerman - 52:54

Aqui. Aqui.



Sarah Zomer Franco - 53:01

Deixa eu... Deixa eu encaminhar de uma pessoa desconhecida, né? Melhor. Aqui, mídias e links, documentos.

Consultoria. Eu acho que é isso aqui. Exato. Essa menina aqui. Opa.



Rodrigo Faerman - 53:26

Aqui.



Sarah Zomer Franco - 53:31

O nosso grupo aqui.



Rodrigo Faerman - 53:34

Foi. Deixa eu ver aqui.



Sarah Zomer Franco - 53:43

Mas ela também tá bem longa, como os meus relatórios, sabe?



Rodrigo Faerman - 53:47

Não, tem que fazer negócio mais bonito. Ele tem que ser pouquinho mais... Assim, é muito texto, é como se fosse uma apresentação, tá? Canva, alguma coisa assim.



Sarah Zomer Franco - 54:01

Tá.



Rodrigo Faerman - 54:01

A gente vai... Vamos melhorar isso. Mas que ótimo, eu vou dar uma olhada nisso já.



Sarah Zomer Franco - 54:06

Tá, fechado.



Rodrigo Faerman - 54:07

E a gente vai olhar, tá? Não se preocupa, assim, nesse momento vai...



Sarah Zomer Franco - 54:12

Não, é tudo pra melhorar, por isso.



Rodrigo Faerman - 54:13

Que a gente tá contigo, né?



Sarah Zomer Franco - 54:14

Pra melhorar tudo.



Rodrigo Faerman - 54:15

Tudo certo, tudo certo. Tá. Maravilha.



Sarah Zomer Franco - 54:22

Fechado.



Rodrigo Faerman - 54:24

Muito bom.



Marseau Franco - 54:25

À medida que a gente for evoluindo do teu lado, então a gente vai, do nosso lado, a gente vai mandando ali no grupo.



Rodrigo Faerman - 54:29

Vai mandando.



Marseau Franco - 54:30

Fechadíssimo.



Rodrigo Faerman - 54:32

Boa. Tá. Vamos ainda ter algum ponto aqui, eu quero que a gente vai se acompanhando, se puder enviar pra galera essa semana já essa pergunta, tá? Coloca deadline de dia e meio, assim, não deixa a coisa aberta, tá? Fala assim, olha, eu preciso até tal hora. Se ela falar, não consigo gravar uma mensagem, então deixa quieto, pra gente finalizar. Se eu falo assim, me grava e não coloca deadline, é infinito.



Sarah Zomer Franco - 55:04

Fechado.



Rodrigo Faerman - 55:05

A pessoa três semanas depois, nossa, acabei de ver, esqueci.



Sarah Zomer Franco - 55:10

É bem assim. Fechado.



Rodrigo Faerman - 55:13

Porque sexta eu estou indo lá para o Vale do Silício, eu vou ficar uma semana fora, ainda vou voltar lá com WhatsApp e tal, mas eu vou ter talvez menos disponibilidade.



Sarah Zomer Franco - 55:24

Não, fica tranquilo.



Rodrigo Faerman - 55:25

Mas na emergência eu tô lá disponível toda hora pra vocês. Qualquer coisa, deem uma ligadinha, tá? Mas a gente se fala ainda. Antes de eu viajar, a gente ainda tá se falando aqui.



Sarah Zomer Franco - 55:37

Fechado.



Rodrigo Faerman - 55:38

Fechou?



Marseau Franco - 55:39

Fechou, Rodrigão.



Sarah Zomer Franco - 55:40

Tá bom.



Marseau Franco - 55:41

Valeu, obrigado.



Sarah Zomer Franco - 55:42

Obrigada, Rodrigão. Tchau, tchau.



Rodrigo Faerman - 55:44

Tchau.