



Rodrigo Faerman - 00:00

É verdade.



Marseau - 00:01

E aí foi legal porque a gente começou uma troca de revisitar todo o... Meio que o branding dela, né? Como que ela se posiciona.



Rodrigo Faerman - 00:08

Obrigado. Peguei uma garrafa de... Quer água com gás?



Marseau - 00:11

Eu vou se tomar com gás.



Rodrigo Faerman - 00:12

Então pega outro copinho, daí a gente divide aqui. Quer pedir alguma coisa? Já ia pedir?



Marseau - 00:17

Não, não sei como é que você tá de tempo, eu tô... Cara, eu.



Rodrigo Faerman - 00:19

Tenho até 1,15, 1,20 assim, tá de boa. Não, temos uma hora e pouquinho abundante.



Marseau - 00:27

Boa.



Rodrigo Faerman - 00:28

Eu tô com cliente da Itália, e daí os seus horários, eles são meio chatos, porque eles estão assim, embora... Exato. Então... É... Cara, eles têm, eles têm de tudo. Eles têm prato executivo, que daí tem o de carne, daí tem o de peixe, tem o de frango, super... Legal! Servido ok, nota sete e meia, depende de quanta fome, mas se você de repente quiser pedir peixe a gente pode pegar para duas pessoas e dividir, daí tu me diz. Os executivos eles são legais também. Como eu vou comer carne à noite, eu comprometi pegar peixinho.



Marseau - 01:10

Eu troco peixinho se você quiser dividir.



Rodrigo Faerman - 01:12

Quer? Pode dividir esses dois. Pescado, tu escolhe, eu estou de boa de tudo. Enxuva, taim, é bom, ele é, tu conhece né, o roixinho da taim. Conheço, conheço.



Marseau - 01:32

Eu sou mais fã daqueles peixes que não tem o tanto doce de mara, sabe.



Rodrigo Faerman - 01:36

Então tem algum que te apetece?



Marseau - 01:38

Cara, a enxuva melusa eu achei boa, a enxuva eu gosto também.



Rodrigo Faerman - 01:41

Escolhe, escolhe, quer melusa, vamos com melusa.



Marseau - 01:43

Vamos de melusa então.



Rodrigo Faerman - 01:44

Tá bom. Mestre! A gente vai dividir a merluza. Ou merluza, ou merluza. Cara, a merluza não vai ter só anchovinha ou pechadinha. Senão tem? É.



Marseau - 02:03

Qual que tem menos luz de mar da pescadinha ou enxuga?



Rodrigo Faerman - 02:06

A pescadinha é mais suave.



Marseau - 02:07

Então vamos na pescadinha então.



Rodrigo Faerman - 02:09

Bem servida, né? Sim. Esse meio platinho pra dois ali, né? É. É mais do que se a gente pedir dois executivo dele, né? Tá. E proteínas? E proteína. Aí pode ser grelhado ou milanesa?



Marseau - 02:23

A gente tanto faz o que você prefere.



Rodrigo Faerman - 02:25

Pode escolher.



Marseau - 02:27

Vou milanesa então.



Rodrigo Faerman - 02:28

Milanesa?



Marseau - 02:28

Milanesa.



Rodrigo Faerman - 02:33

É isso, meu amigo. Qual que é o teu nome?



Marseau - 02:38

Mário.



Rodrigo Faerman - 02:38

Obrigado, Mário. De nada.



Marseau - 02:40

Obrigado.



Rodrigo Faerman - 02:43

E aí você falou com ela, com o Sexy.



Marseau - 02:46

Aí a gente meio que fez uma estruturação do site dela. O site dela também estava carecendo de call to action pra coletar interessados. Aí eu aproveitei essa reformulação em branding dela pra também trazer .. Coletar o formulário mesmo da pessoa que tá interessada no trabalho dela.



Rodrigo Faerman - 03:11

Cara, e aí...



Marseau - 03:13

O que eu comecei a discutir com ela? E aí essa é uma das coisas que eu queria até bater papo contigo. Do meu lado, especificamente, do que eu gostaria de fazer, acho que fiquei muito na cabeça do que você comentou muito sobre o Enroi, o valor que ele depende, se for migrar para high ticket, aí tive que pensar o que seria o produto para esse ponto. Só que por outro lado, a minha esposa tá precisando alavancar, ela já tem o produto pronto. Então eu tô indo numa linha muito de ser o apoio dela agora pra dar uma alavancada no processo dela. Ela tá querendo agora levar o ticket dela, porque como ela começou a trazer...



Rodrigo Faerman - 03:54

Quanto que tá o ticket dela? Cara, onde ela foi? Me lembra o nome dela ou não? Sarah.



Marseau - 03:58

Sarah, com H no final.



Rodrigo Faerman - 04:00

É o nome da minha namorada, né?



Marseau - 04:07

Hoje ela cobra R\$750,00 por mês e ela faz processo de cinco meses.



Rodrigo Faerman - 04:14

Não, mas para que? O que ela faz?



Marseau - 04:16

O processo dela hoje, a gente falou muito da metodologia da neurociência aplicada.



Rodrigo Faerman - 04:22

Você falou cinco, quantos meses? Seis meses?



Marseau - 04:24

Cinco meses. O que é o processo dela? Ela utiliza como ferramenta a neurociência, mas o objetivo dela principal é fazer com que a pessoa abstrave os próprios bloqueios internos dela. Bloqueios que ela tem imperceptíveis. Ela trabalha muito a questão do crítico, isso é pouco ligado com a inteligência positiva do Shizaji. Ela trabalha sabotadores, trabalha o crítico. E aí ela junta isso com primeiro fazendo essa avaliação de sabotadores crítico e lado do cérebro que você é predominante e depois ela vai pra navega pra falar dos talentos pra de fato ajudar a pessoa entendendo melhor quais são as coisas que bloqueiam entende também eu posso.

 Rodrigo Faerman - 05:10

Gravar porque depois eu anoto menos coisas Tá. Perfeito. Essa já é a metodologia dela. Isso. Por que o contrato ela?

 Marseau - 05:28

A gente hoje posicionou ela para três públicos específicos. Executivos e líderes que não estão conseguindo ser promovidos ou ter o reconhecimento, chegar em uma reunião e não ser reconhecido. Então, trabalhar pouco de presença mais autêntica da pessoa. Dentro do ambiente corporativo. Público de pais e mães que estão em contato com os filhos, mas sentem que não estão ali de fato, trabalhar também a presença com os filhos. E o terceiro público que são de pessoas que estão em transição, seja uma transição profissional, uma transição pessoal, para que ela principalmente no momento de transição, você começa a ter muito crítico te limitando, né? Pô, você não vai conseguir, não vai ser...

 Marseau - 06:15

É melhor não fazer, então ajuda também a pessoa a ter coragem de fazer o movimento, ou pra pessoa que já teve a coragem de fazer o movimento, como que ela consegue fazer isso de uma forma pouco mais... De uma forma mentalmente mais saudável, tá? O objetivo principal aqui é justamente destravar a pessoa pra ela poder, em uma dessas frentes, ela poder ter sentimento de que ela tá ali, tá com as pessoas, e ter o reconhecimento pelo que ela tá fazendo de trabalho. Então hoje, depois até te mando, acho que não vamos entrar muito no detalhe, mas depois eu te mando como era o site antes, como ele tá agora, até pra você dar uma olhada.

 Rodrigo Faerman - 06:54

E pra quanto foi o processo dela? Vocês fizeram alguma... Olharam isso?

 Marseau - 06:59

O valor? A gente tá querendo migrar pra fazer uma construtoria, quando for trabalho mais em grupo, tem que ser grupo pequeno, não dá pra ser grupo muito grande. Então quando for grupo pequeno, trabalhar com ticket de 5 mil

reais, é... De 5 mil reais por mês, tá? E quando for o produto de grupo... 5 mil no grupo, qual que é a grande questão? Esse é produto que não existe, a gente tá formulando ele ainda. Quando a gente vai pro individual, que é o que ela já tem, a ideia é a gente passar pra 10 mil reais por pessoa, de 10 a 15 mil reais, a gente ainda tá fechando esse número.



Marseau - 07:41

E uma das principais dificuldades que ela tem hoje, ela não sabe ainda fazer uma venda high ticket e a gente não tem também uma estrutura de funil de aquisição de clientes high ticket. Executivos e líderes, ela acaba trabalhando muito a página dela do LinkedIn, então a gente além de reformular o site dela, a gente reformulou o LinkedIn dela. E a gente agora tá estruturando criação de conteúdos pra que ela comece a realmente ter posicionamento não só do que é a pessoa entrar no perfil dela, mas de ter contato pouco do que é o pitch dela. E aí eu comecei, acabei, cara, dentro dessa dúvida de como a gente poderia adquirir clientes pra esse tipo de trabalho e pensando que é ticket pouco mais elevado. Comecei a estudar pouco o funil de marketing mesmo, principalmente marketing digital.



Marseau - 08:42

E aí eu acabei me deparando com cara que hoje ele tá trabalhando de uma forma, nos Estados Unidos, diferente do que é o convencional aqui no Brasil. Geralmente marketing digital você faz aqui no Brasil, você faz o lançamento do teu curso, você bota o teu curso na Hotmart, você tenta vender o curso, eventualmente uma mentoria, uma consultoria ali. Esse cara trabalha de uma forma diferente, ao invés dele fazer o curso já do zero e ver se ele vende, ele antes de fazer o curso, Ele provoca pra fazer desafio com o público, então ele atrai as pessoas. O nome dojo eu não sei se você conhece, mas chama Challenge Funnel. Não sei se você já ouviu falar.



Rodrigo Faerman - 09:16

De quem que é?



Marseau - 09:17

Quem que é o cara? Chama Fábio Soares o cara.



Rodrigo Faerman - 09:20

Eu conheço. Isso aí é super usado aqui, tá? Eu mesmo tô numa agora que tá acontecendo isso.



Marseau - 09:29

Tá fazendo Challenge Funnel, né?



Rodrigo Faerman - 09:30

Participando por... Eu conheço o conteúdo da galera, mas eu queria ver o formato.



Marseau - 09:35

É isso.



Rodrigo Faerman - 09:36

Tem a galera que tá... A metodologia Hotmart de fazer o negócio já não...



Marseau - 09:42

Já passou, faz muito tempo.



Rodrigo Faerman - 09:45

Ainda funciona, tá? Mas é pra uma aplicação pouquinho diferenciada. Mas beleza, né?



Marseau - 09:52

Então, cara, comecei a me aprofundar nisso. Conhecimento que eu não tinha. Maravilha.



Rodrigo Faerman - 09:59

Ele é super bem, super, fatura uma grana animal, é dos caras mais bem seguidos brasileiros fora.



Marseau - 10:07

E ele tem o contato com os caras que são o Russel Brunson, esses caras lá fora.



Rodrigo Faerman - 10:11

É a parada desses caras. Ele é super, ele é o brasileiro mais reconhecido dentro do esquema do Russel, do Clique Funnels, acho que é o nome.



Marseau - 10:20

Challenge Funnels.



Rodrigo Faerman - 10:22

O ClickFunnels é o produto dele.



Marseau - 10:24

O ClickFunnels é o produto dele, perfeito.



Rodrigo Faerman - 10:25

É a plataforma que ele faz o.



Marseau - 10:27

Lançamento do Challenge Funnel. Perfeito, perfeito. Cara, e aí ele fez desafio, o próprio Fábio, porque aí a maneira como ele, nessa estrutura de Challenge Funnel, você não só chega ensinando conteúdo, mas você aplica ele com as pessoas.

 Rodrigo Faerman - 10:44

Já vai aplicando, já sai com algo.

 Marseau - 10:46

E eu achei tesão porque.

 Rodrigo Faerman - 10:51

Eu.

 Marseau - 10:51

Mesmo que já comprei cursos, vários cursos bons, mas a grande maioria é uma merda. E você não tem aquele acompanhamento, você não tem uma equipe próxima, você não tem nada que pode te dar suporte. Então o challenge dele que eu comprei justamente é challenge para ensinar como você trabalha de channel de fã. E aí tem a esposa dele que já foi vendedora de seguros e tal, ela é uma baita de uma... Comercialmente muito boa. Comecei a juntar tudo isso e falar assim, bom, já que eu tô adquirindo esse conhecimento e a minha esposa já tem o produto, eu vou meio que ser o produtor dela para fazer esse negócio acontecer. E aí eu comecei a pegar muito da cor de como ele atrai as pessoas pro Challenge, mas principalmente como que.

 Rodrigo Faerman - 11:38

Ele faz a venda do High Ticket.

 Marseau - 11:39

No Channel, no Challenge Fan. E isso eu achei bem interessante, achei que é negócio bem legal.



Rodrigo Faerman - 11:45

Prático.



Marseau - 11:48

Você não tem que gravar curso inteiro, você vai lá e faz Zoom, a pessoa tem contato ao vivo com você.



Rodrigo Faerman - 11:52

Ninguém mais grava Zoom inteiro, isso não existe há anos. Essa coisa é até para gravar conteúdo, ou você vai gravar as aulas ao vivo, depois você disponibiliza e fica conteúdo, ou que a gente faz de uma forma muito prática, que é muito legal. O seguinte, você vende como promessa. Qual é a promessa, qual é a transformação, qual a dor que eu resolvo, qual é o desejo que eu consigo tangibilizar, aí é isso aqui, é essa estrutura, aí você o que você faz, você estrutura uma aula. Você fala assim, olha, nesse processo vai ter pouco da tua metodologia, a gente decupa, mas eu não tenho a segunda, terceira, quarta, quinta aula, sei lá quantas aulas, nada feito. Aí, mesmo ao vivo, aí eu faço uma primeira aula... Obrigado.



Marseau - 13:09

Esse é o.



Rodrigo Faerman - 13:32

Peixe para as duas pessoas? Ele é o executivo vezes dois? Ele é o tamanho do executivo, não é? Não, porque ele é meio milhão, meio menor. Tem bem menos peixe. Pra duas pessoas? É como se eu tivesse pedido dois executivos ou não? É muito mais? Achei que era pouquinho maior. Obrigado.



Marseau - 14:06

Tem umas três vilas gigantes.



Rodrigo Faerman - 14:10

É, assim, eu normalmente não vou pedir aqui. Mas assim, pra pedir peixe grande, sabe lugar muito legal? Que eu gosto e, cara, ele é turista, mas ele é muito bom. Eu, poucas. Já foi lá?



Marseau - 14:27

Nunca, já ouvi falar, mas eu nunca fui.



Rodrigo Faerman - 14:29

Porra, cara, é incrível. É incrível, assim, porções... Você pega a porção... Minerosa, né? Minerosa, mas assim, você pede a porção pra duas pessoas que é pra quatro. É impressionante. Vou pegar essa aqui, é pouquinho menor.



Marseau - 14:43

Vai dar bom.



Rodrigo Faerman - 14:46

É, não, ele é mais grussel mesmo. Antes de você chegar eu tinha perguntado várias vezes. Mas aí, então, essa é uma forma... A galera faz isso, você dá uma aula ao vivo, aí você fala como foi, o que você gostou, o que você não gostou, o que você tá buscando. Daí, antes da segunda aula, a galera responde tudo isso. Eles falam, tá aí os tópicos da segunda aula. E você vai fazendo isso, né? É mega baseado na latência. E adivinha, quem vai assistir a aula, fala caramba, é exatamente isso que eu tava precisando. Então tem processo muito legal.



Marseau - 15:39

Ele é construtivo com aquela audiência daquele negócio, daquele público.



Rodrigo Faerman - 15:44

E é isso, porque assim, talvez a tua esposa queira Fala, não, esse é tópico importante porque eu preciso entender os princípios... Tô inventando, né? Meu, assim, hein, né? E sabe o que a pessoa queira? Não é isso. Aí vai falar, não, eu não vou falar? Cara, talvez seja .. Olha, pra quem se interessar em se aprofundar, entender, eu vou deixar aqui disponível uma aula gravadinha, não perde tempo. E tem uma coisa interessante também que.



Marseau - 16:14

Ele pega, ele não só pega o que é o caminho do conteúdo, como ele também liga com as omissões, né? Quando você faz esse formato, o que a galera reclamou, o que a galera não gostou, ele consegue adequar isso com muita agilidade.



Rodrigo Faerman - 16:26

Toda a tua oferta Ela acontece em cima das objeções, de certa forma. Porque você vai empilhando essas objeções, inclusive você traz. Então você fala, se você não está confiante, eu te dou 30 dias de garantia. Se você não sei o que, às vezes não é. Daí a pessoa fala, cara, não tem mais nenhuma objeção.



Marseau - 16:45

Total, total.



Rodrigo Faerman - 16:47

Se você não conseguir resultado em duas semanas, não conseguir a primeira venda em duas semanas. Eu te dou outro dinheiro. Aí a pessoa fala, cara, não tem risco. Bom. Tá. E aí?



Marseau - 17:05

Aí eu percebi que esse era conteúdo que, de certa forma, conversa pouco com o que ela quer fazer. Ajuda a gente a evoluir com o produto sem ter custo excessivo de realmente gravar curso. Então, do ponto de vista de investimento inicial versus o que você tem de feedback é do caralho, porque o feedback vem ao vivo, né?



Rodrigo Faerman - 17:27

É animal.



Marseau - 17:32

E à medida que a gente vai fortalecendo o produto dela, eu vou usar isso também para adaptar e criar o meu produto. Porque eu realmente estou... É aquela história assim, se você não tiver essa preocupação financeira. Não quero o caminho de passar em IT de novo, não quero trabalhar na empresa de novo.



Rodrigo Faerman - 17:55

É retrocesso que você não consegue voltar mais.



Marseau - 18:01

Então a gente tá, daquela nossa conversa inicial, é onde eu tô agora.



Rodrigo Faerman - 18:07

Maravilha, evoluiu bem.



Marseau - 18:10

O que eu queria ver contigo, né?



Rodrigo Faerman - 18:13

Primeiro, você trabalha com isso, né?



Marseau - 18:19

Vê não no sentido só de... A gente eventualmente se ajudar com alguma coisa, se você tiver precisando de braço, alguma coisa pra ajudar, eu começar também a aprender onde eu tô contigo, mas também a gente fazer trabalho de mentoria aí, acho que você tá entendendo pouco de onde eu tô chegando no sentido de o que eu tô precisando, né? Ver do teu trabalho de fato o que você poderia fazer pra gente eventualmente fazer pacote de mentoria tua. Aí seria especificamente olhando o produto da Sarah, que já tá pronto, né? Mas obviamente eu estaria ali muito junto porque você quase ficou o produtor dela ali e ajudar a botar de pé.



Marseau - 19:03

Então eu queria ver contigo o que você acha, como você acha que a gente poderia eventualmente trabalhar junto, se você eventualmente não tá precisando de braço, mas o cara poderia minimamente me colocar até meio que sem pagar nada pra eu realmente aprender. Eu tô achando que eu tô numa fase que eu quero, do conhecimento que eu tô adquirindo, eu quero de alguma maneira botar em prática. Então eu tenho hoje a Sarah, que tem produto. A Sarah tem uma amiga dela que tá com uma cabeça muito parecida com a nossa, que já ano passado chegou a gravar cursos Qual que é o ramo dela? O ramo dela é ramo de estética, faz micro pigmentação pra mulher. E ela tem uma história meio fodida pra contar porque ela começou isso há 20 anos atrás, foi uma das pioneiras no Brasil com isso.



Marseau - 19:45

Ela já tem uma marca reconhecida, ela já é uma marca reconhecida nesse mercado.



Rodrigo Faerman - 19:49

Maravilha, legal.



Marseau - 19:51

E aí a gente, o que eu tava conversando com ela foi justamente do curso que eu tava aprendendo e tal. E ela falou, puta, eu acho que eventualmente agora participa a gente. Então, em teoria, que é a ideia que a gente tá organizando? Seria meio que o operacional co-produtor delas, e elas teriam o produto, eles seriam as experts que estariam, né, colocando a carne na tapa ali pra fazer a apresentação. Então, é isso.



Rodrigo Faerman - 20:19

Incrível, cara, eu acho que Uma coisa muito legal que tu já tá fazendo é colocando em ação. Isso aí também seja dos... O que diferencia os Padawans aí, né, do... Do teu pessoal. Tem galera que tem lugar idealizado, mas não age. É... Então acho que isso aí já é avanço super, super legal. Questão de você estar sendo operacional da tua mulher animal, é importante ela ter... Ela talvez conseguir focar no que realmente importa. Porque no início desses

projetos você acaba fazendo tudo, né? Ela conseguir focar minimamente no que ela precisa focar, vai liberar ela, vai trazer a livre, leveza.



Marseau - 21:33

E tem outra coisa também que é a questão de perfil mesmo, ela não gosta de, não é de internet, por exemplo, quando eu falo pra ela das coisas que eu tô vendo de automação de AI e tal, cara, ela olha e fala assim, cara, puta que legal que você tá vendo isso, mas não precisa nem me mostrar, porque eu não tenho nem interesse de acompanhar o que tá sendo feito, né? Então, também tem essa questão de não só ela focar nas coisas dela, mas até a questão de o que eu gosto de fazer de fato e o que ela gosta de fazer também se conversa bastante. É...



Rodrigo Faerman - 22:07

E aí, você tem duas frentes, né? Assim, acho que a gente tem que olhar pra elas, talvez separadamente, e depois ver como elas se casam. Porque tem a dela... Que se você não... Tiver pouquinho de discernimento, assim, a capacidade realmente de se limitar, ela é endless, ela não termina, ela não para.



Marseau - 22:40

Em que sentido você diz?



Rodrigo Faerman - 22:41

Em sentido que o trabalho pra ela, com ela, ele é infinito. Principalmente nesse lugar que ela tá hoje, né? Se você falar assim, cara, vou dedicar o tempo que ela precisa, ferrou! Porque você deve estar vendo lá com o Fabio, cara, tem muito trabalho. Sempre tem mais coisa, né? O lado dela não gostar dessa parada da internet, cara, tem lado ali que você não precisa olhar porque ela vai precisar produzir conteúdo.



Marseau - 23:12

Ela não gosta do por trás.



Rodrigo Faerman - 23:15

Do operacional.



Marseau - 23:16

Isso eu conversei muito com ela, peraí só, se não dá pra começar isso... Se você tiver vontade de fazer story todo dia. E você postar conteúdo no LinkedIn todo dia.



Rodrigo Faerman - 23:26

Exato. Porque se você não tiver essa vontade, nem começa. Aí é outra estratégia. Exato. Porque tem muita gente que inclusive vende, fala assim, venda sem aparecer. Sem fazer nada pra câmera. Tem uma estratégia também. Então eu acho que tem caminho legal, ela já tem produto. Assim, você me deu uma visão assim genérica, como qual o produto. Cara, isso aí é onde o meu início de trabalho acontece. Não tá legal. É muito a salada de fruta, tipo assim, Eu tenho executivos, eu tenho pais, eu tenho transição. Tipo, cara, até a questão de precificação, né? Obviamente, quanto mais high ticket, você acha que quem pagaria mais propício a pagar ticket mais alto? O pai ou mamãe ou executivo? Ou executivo em transição?



Rodrigo Faerman - 24:42

São perfis diferentes, e aí a característica do teu produto, o empacotamento, ele talvez precise, dá pra você direcionar diferentemente, mas vão ser estratégias diferentes. Eu, por exemplo, tenho uma super afinidade com terapeutas homílicos, mas eu tenho uma afinidade muito boa com executivos, porque eu mesmo fui, trabalhei, consultoria, editoria, no movimento liderança. O executivo... Olha pro outro. O executivo, se ele vê conteúdo meu falando pra terapeuta holístico, ele não vai comprar. E adivinha o que acontece com o terapeuta holístico vendo que eu tô aumentando. Então você vê? Acabar. Então assim, tem uma visão estratégica que... Vocês vão me odiar, mas tem escolhas a serem feitas. Principalmente no início. Então, ter bem lixada, a narrativa bem criada, bem clara o ICP, o Ideal Client Profile, por mais louco que possa parecer, vai facilitar ao invés de complicar.



Rodrigo Faerman - 25:59

Você vai falar, mas se eu ficar somente se cabeçando bem.



Marseau - 26:04

Não, eu tendo não. Eu concordo contigo por dois motivos. Uma das primeiras coisas, que inclusive no próprio curso é falado, é que você tem que decidir qual é o seu micro nicho. Você fala de pais, pessoas de introdução, executivos e líderes. São três micro nichos.



Rodrigo Faerman - 26:28

É o que eu estou falando.

 Marseau - 26:29

São três nichos diferentes. Não é nem três micro nichos dentro de mesmo nicho. Então você tá pegando 3 nichos de diferença com 3 mil clientes.

 Rodrigo Faerman - 26:38

E aí, dá... Então parte do meu trabalho é também junto com os meus clientes, com vocês, a gente tomar essa decisão de uma forma legal, porque assim, não é, é a grana. Não. Se eu escolher os pais, talvez seja produto, eu vejo produto pouco diferenciado, por exemplo, com o pai, o movimento de grupo talvez seja mais interessante, porque os pais gostam de ter trocas, eu como pai, porque eu não ia contratar uma pessoa para trabalhar só comigo individualmente, eu gostaria de saber que outros pais estão passando pelo mesmo desafio, então tem características diferentes. Executivo, cara, não quer perder tempo, Eu quase não tenho tempo, vou passar lá duas horas numa aula ouvindo monte de gente falar e eu quero me livrar do problema. Entende? Ou uma questão híbrida, pouquinho disso e pouquinho daquilo. Tem momentos em grupo e momentos...

 Rodrigo Faerman - 27:40

Não sei se faz sentido o que eu tô te falando. Então... É... Então hoje, como eu normalmente estou trabalhando, tem novo produto que eu ainda não consegui porque eu sou meio... Resistente, eu ainda tenho, eu me aprofundo muito nos brigadeiros, eu dou e eu faço parte, então eu tô ainda com uma dificuldade de estruturação, mas vai acontecer a minha minturinha em grupo, a minturinha em grupo ela é pouquinho mais estruturada, mais engessada no sentido que eu tenho começo, meio fim, pouquinho mais estruturado, Porque eu pego todos, metodologias tem, olha, primeiro a gente vai fazer isso, vamos definir por qual, vamos fazer isso, vamos pegar sua história, vamos tirar.

 Marseau - 28:36

É...

 Rodrigo Faerman - 28:43

E do meu lado, a intenção é, tudo que eu tô fazendo é ser pouquinho mais high-tech, até por uma forma de atrair o público que eu desejo atrair. Que é público que vai também ter o high ticket dele. Então, é nicho de falar, cara, vão ser pessoas com consciência, nível de consciência. A gente fala, eu não sei se o Fábio falou, a gente trabalha muito nível de consciência. Ele falou disso? Não.



Marseau - 29:18

Pelo menos dentro do desafio, né? Porque, provavelmente, confundendo os demais forças...



Rodrigo Faerman - 29:23

A gente tem diferentes níveis de consciência. A gente tem... Quando eu te falo de consciência, o que te vem na mente? Chuta, não tenho certeza quando tu fala.



Marseau - 29:37

Consciência pra mim, a primeira coisa que vem é a questão de awareness mesmo, de você no sentido de mais espiritualizado da coisa consciência talvez nesse sentido daria muito mais ligado a conhecimento, a consciência do que você tem e do que você quer, do ponto de vista de qual é a clareza que você tem e do que você quer.



Rodrigo Faerman - 29:58

Exato, exato. E aí, eu vou conectar uns pontos já que vão fazer, pra você vai fazer sentido, tá? Não é algo que normalmente eu vou abrindo, porque tem gente que não vai entender. O teu funil, já ouviu falar funil, topo de funil, tá ligado? Normalmente, topo de mil, a gente tá atraindo público, talvez com uma consciência mais baixa, que talvez eles nem saibam que eles têm problema. Eu tô educando ele pra mostrar que ele talvez tenha dificuldades e que tem nome essa dificuldade. Aí a gente fala, cara, é isso! Aí a gente tem outro nível de consciência, que é a pessoa que sabe que tem problema, mas não sabe como resolver. Já pouquinho mais dentro, já não é lá topo de frio. Aí você tem as pessoas que tem consciência, já sabem mais ou menos o caminho, mas ainda não estão super convencíveis.



Rodrigo Faerman - 31:07

Que ela fala, não sei, talvez seja caro. Aí tem as pessoas que sabem, que têm consciência, que sabem mais ou menos o caminho, sabem que você pode ajudar, mas ela tem alguma coisa, talvez seja uma resistência de preço, de oferta, que aí quando a gente mina as objeções. Então começa a se aprofundar. Quanto maior o nível de consciência, mais fundo do funil a gente está falando. É número menor, então de Topo de Punho tem assim mil pessoas, cem, dez, duas, quatro. Números são esses, por isso que é jogo de número. Eu não tô indo topo de funil, eu tô indo já pouquinho meio de funil, ou eu tô indo e falo, cara, você já sabe, já passou por isso, tem as condições, quer o quê?



Rodrigo Faerman - 32:04

Efetividade, quer tempo, eu falo, não quero perder tempo, não quer, e aí é o ponto que eu te falei que eu tô com uma dificuldade na mentoria de grupo, porque tem gente que dentro da mentoria, o que é ser mentor? É eu te mostrar o caminho, eu te dar o direcionamento, né? Parte do meu público fala assim, eu não quero necessariamente saber todo o caminho, eu quero o quê? Eu quero que alguém faça, né? Então, é pouco esse mentor versus consultor executando, né? E eu como adoro essa parada, eu viro e mexo e me vejo no lugar. Então os meus últimos projetos agora, eu tô mentor barra consultor. Por quê? Porque tem coisa que eu vou perder mais tempo em ter que educar e mostrar e explicar pra ele aprender e testar, do que simplesmente eu ir lá e fazer.

 Rodrigo Faerman - 33:05

Mas quanto mais você vem para esse lugar, maior o valor. Alguém me mostrar o caminho, me pegar pela mão... Então, o pegar pela mão ainda tá ali no mentor, olha, ele vai me pegar, você pode ir até lá, eu vou pegar pela mão e a gente vai fazer junto, eu vou te mostrar como fazer. O outro é, deixa comigo, eu faço. E aí, normalmente, eu não tô nesse lugar só, eu vou mostrar e eu não participo, normalmente eu coloco uma participação mais prática, para a gente conseguir resultado, tá? E cobre, por isso. Então, é por isso que eu tô com pouco de dificuldade, tá? Pouquinho de dificuldade. Não, não, não. Não, Não, não, não. Não, não, não. Não, Não, não, não.

 Marseau - 33:52

Não, não, não.

 Rodrigo Faerman - 33:52

Não, não, não. Não, não, não. Não, Não, não, não. Não, Não, não, não. Não, Então, hoje, os projetos não. Que eu estou nesse lugar, mentor barra com todos os que eu estou fazendo. Eu estou resolvendo pelo mesmo jeito. Eu estou fazendo análise, estou resolvendo e não estou simplesmente só dando o direcionamento. Como isso que eu te falei aqui. Eu, no teu caso de público-alvo, eu não ia te falar, escolhe público, seja mais consciente. Eu ia sentar com você e ia fazer. Porque quem vai ganhar tem, quem não vai ganhar, né? Então o que eu vendo é velocidade, qualidade, assertividade, eficiência. E aí o meu público é pouquinho mais silêncio.

 Rodrigo Faerman - 34:47

Mas eu tenho produto que tem amigo meu que trabalha com mentoria também e a gente tá trocando mentoria, eu traír ele pra mim. E ele tá falando que o Rodrigo lança também o Touring Group, então provavelmente antes do final do ano eu vou estar lançando o Touring High Ticket. Eu não sei se eu vou fazer de 4 a 6 meses, não é de ano, é mais rápido. E o valor vai ser entre 40 e 50, vai ser alguma coisa nesse sentido. E encontros mensais? Quinzenais, mímino. E eu vou dar alguma coisinha a mais e eu trago toda uma infraestrutura de ar. Então, vários dos desafios que eu jogo, ele não vai ter que me resolver do zero. Eu inclusive vou dar, olha, utiliza aqui, vai estar, ela já vai. Então, é meio que eu dou uma infraestrutura.

 Rodrigo Faerman - 35:39

Como eu tenho lado operacional legal, Eu criar isso, é tranquilo, eu tenho uma cliente que eu tô agora, as entrevistas que ela faz com as clientes dela, né, ela é uma mentora high ticket e ela tem as mentoradas dela, algumas inclusive mentoras. Ela usa agente que eu criei pra ela, que faz as entrevistas, decuda o resultado e cria dashboard pra ela apresentar pra quem, o dashboard prontinho. Coisa que eu faço, eu fiz pra ela e aí eu fiz com ela, E agora eu faço pra ela. Essa é uma cliente especial porque eu entrei com uma participação de lucro dela. E a gente tem acerto, ela tem zero equipe, não tem ninguém. E daí eu ofereço, eu como medida, eu ofereço pacote de suporte total. Então ela vai tomar pedido de palestra agora no mês que vem.

 Rodrigo Faerman - 36:40

Estou fazendo slides, estou fazendo as imagens, estou decupando, estou sentando, estou treinando com ela, vendo toda a palestra. Mas ela já não paga, ela já entrou no projeto ano passado. Entrou no finalzinho do ano passado, foram 4 ou 5 meses. Eu fiz tudo assim, ela fez a direção de carreira, tá? Ex-executiva, 20 anos, 20 e pouquinhos anos, os últimos 8 anos como executiva, CMO, né? Tipo marketing officer. Largou tudo e tá fazendo hoje, trabalhando com mentoria high ticket. Nunca foi mentora, nunca. A última mentoria que ela vendeu agora, de 6 meses, vendeu por... Nunca foi mentoria, 30 anos. Era uma pessoa.

 Marseau - 37:26

Uma pessoa.

 Rodrigo Faerman - 37:27

Indivídua. Indivídua. Encontre o que é individual. Seis meses? Seis meses. Resultados já incríveis. Incríveis. Mês de trabalho e a pessoa, nossa, incrível. Ela tá super feliz com ela porque ela nunca achou que ela fosse capaz. E as mentes dela super felizes. Mas aí eu não deslumbo hoje porque aí eu vou ter que ter essa muita equipe, né? Ela me paga hoje... Depois que finalizou o projeto, a gente tem acerto 6 mil mensal. E aí eu dou todo esse suporte. Desenvolve, desenvolve, postagem, tudo. Eu até tenho uma parceira de social media incluindo o valor. Então tem gente que vem aí a cada 15 dias, uma vez por mês, fazer monte de filmagem dela. Isso é legal. Até recomendo não você fazer. Cara, vem, faz, plug and play, tá pronto.

 Marseau - 38:27

Porque essa pessoa além de fazer filmagem, imagina já faz edição de imagem.

 Rodrigo Faerman - 38:30

Tudo, tudo.



Marseau - 38:32

Isso é interessante.



Rodrigo Faerman - 38:33

Faz as postagens, inclusive. É uma parceira social mídia, uma empresa que já foi cliente minha.



Marseau - 38:40

Copyright junto também?



Rodrigo Faerman - 38:42

Copy.



Marseau - 38:43

Então é imagem e copy também?



Rodrigo Faerman - 38:45

Imagen, vídeo, captação de vídeo, edição do vídeo e postagem.



Marseau - 38:52

O que é custo mensal de uma organização dessa, mais ou menos?



Rodrigo Faerman - 38:55

Tem de tudo. Você pegar uma pessoa, eu já tive, ela sozinha, ela não vai fazer captação, tá? Só postagem. Sozinha. Você pegar agência, 2,500 ou tal. É, só imagem. Quando vem captação de vídeo, vai ficar três pau e pouco, tá? Mas eu, como eu tenho uma parceria, eu consigo pouquinho mais baixo. Por quê? Porque parte do meu trabalho, eu resolvo muito a questão do copy e de posicionamento de branding. A agência não tem que fazer esse trabalho, porque eu dou pra eles. Eu faço o trabalho com o cliente. Se eu devolvo tudo isso, volta aqui. Então é menos trabalho do cobre, mais direciona. E eu direciono. Então eu participo. O Mirimex tem uma reunião com a agência. Ela tem reunião com a agência e eu participo. Eu falo, não, isso tá, isso não tá, isso tá, isso não tá.



Marseau - 39:47

Parênteses duro. É. Uma coca-cola não é chamada raro, já ouviu falar?



Rodrigo Faerman - 39:53

Sim, é do Bruno Piscinini. Ele tá na mentoria comigo. O que você acha da coca-cola?



Marseau - 39:58

Você gosta?



Rodrigo Faerman - 39:59

Legal. Se você não tem nada, pode usar. Tem outras.



Marseau - 40:05

Eu acho bem interessante a forma como... Eu já sou pouco mais... Estudei pouco de... Então pra mim necessariamente você ter o... Não fazer o prompt não é problema. Mas pra mim o agente não ter necessidade de fazer o prompt ajuda muito, né? E aí ele tem os agentes específicos ali que já meio que resolvem os problemas já pontuais.



Rodrigo Faerman - 40:27

O Bruno... É cara que eu acompanho. Inclusive o Bruno é cara interessante porque... Numa época, eu tô falando 5 anos, 6 anos, 7 anos talvez, 7 anos, 8 anos. Publicou o álbum dele, sabe qual que era? Terapeutas Holísticas. É, deixa eu só ver aqui segundo. Tá, só... Vendo coisinhas da minha filha, que eu deixei ela.



Marseau - 41:02

Tchau, fique à vontade.



Rodrigo Faerman - 41:03

Tá. Eu vou te mostrar. Cadê o grupo? Mentoría. Essa é uma mentoría que eu te falei, que eu entrei do Alan.



Marseau - 41:13

Gia, né?



Rodrigo Faerman - 41:14

Que você começou, né? Aqui, ó. Mentoría. Nós somos 70, né? Essa é uma mentoría de 88 mil, que eu entrei ano passado. Cadê ele? É aqui. Hoje mesmo eu falei com o Alan, tive piscininho. Tem uns caras com nomes grandes aqui também. Hoje eu falei com o Alan, tive uma reunião com ele, falando de outras coisas também. Mas o que o Bruno faz, legal, que eu faço também, mas ele criou a plataforma, é o seguinte. Isso é bem legal, tá? O que é? O que normalmente a galera faz, né? Uma solução típica, né? Então, a solução típica é isso. Vou criar agente. Então, só vai ter temas. Vai ter copy. Agente faz headline, faz isso, copo. Vai ter agentes de imagem, agentes de sei lá o que, né? Porque o agente profundo, ele tem várias versões.



Rodrigo Faerman - 42:26

O que o Bruno fez que é legal e que eu faço, mas eu faço internamente, não como serviço, mas eu tô criando isso, é que ele criou uma camada antes. Eu tô dentro da plataforma dele. É ok. Tem monte de coisa que... É uma merda. Mas pra usuário que tá começando, é melhor do que ir. E o valor é ok. O que o Bruno fez, o Bruno Piscini, é que ele criou o que eu chamo de DNA. Perfeito.



Marseau - 43:02

Foi isso que ele fez.



Rodrigo Faerman - 43:03

Tu tá dentro dela ou não?



Marseau - 43:04

Por que eu te perguntei dela? Porque na mentoria do Fábio, o Fábio fez uma parceria com ele. E ele deu dois meses de acesso no clube.



Rodrigo Faerman - 43:15

Então é isso. Eu falei com o suporte dele. O que ele faz é isso. O que é isso? Ao invés de eu ter que desenvolver todo o meu conteúdo e subir como arquivos ou direcionamento do prompt, você já usou?



Marseau - 43:30

Você preencheu? Eu vi a demonstração, mas eu não usei.



Rodrigo Faerman - 43:32

Ele faz isso. Ele te faz perguntas. Qual que é o teu público-alvo? Mas ele não necessariamente responde qual é o teu público-alvo. Daí você teria que desenvolver isso.



Marseau - 43:42

É quase como se você já tivesse posicionamento, branding já meio que pré-feito e para responder as perguntas.



Rodrigo Faerman - 43:47

Isso, mas ele fez, a aplicação dele foi muito legal, tá? Porque eu faço isso no Backstage, eu tenho o meu sistema, que eu tenho o meu projeto, quando digamos que eu pego o projeto teu ali, eu tenho tudo que a gente desenvolve, tudo, tudo. Tudo dentro do sistema. E aí, todos os meus agentes que estão rodando aqui, estão utilizando tudo isso de insumo. É mais complexo. Aqui ele está usando quatro perguntas. Qual é o teu público-alvo? O que a tua empresa faz? Qual é o teu problema? É isso. Mas é melhor que nada. Por quê? Porque isso já qualifica bastante na hora desenvolver o cópia. Inclusive o cachê interessante é que, por.

 Marseau - 44:30

Exemplo, ele faz referência, então se você tem sites que já tem DNA parecido com o que você quer, você usa aquilo como referência e aí ele já vai...

 Rodrigo Faerman - 44:36

Ele extrai e pega isso, é isso aí. Isso aí, usuário que não quer se aprofundar nas questões técnicas, isso é incrível, maravilhoso. E eu não te recomendo entrar em lugar técnico, por quê? Por experiência própria, é que tem problema enorme de tu, teu perfil, entrar nessas questões técnicas, sabe qual? O que você acha?

 Marseau - 45:04

De eu, como usuário da plataforma dele, entrar numa parte técnica?

 Rodrigo Faerman - 45:07

Não, de você querer se aprofundar em aspectos técnicos pra fazer negócio mais complexo.

 Marseau - 45:12

Aí eu acabo questionando a plataforma dele, né?

 Rodrigo Faerman - 45:15

Não, é você amar. A parte por trás.



Marseau - 45:18

Aí você vai lá e faz.



Rodrigo Faerman - 45:19

Aí, aí, tu vai falar, cara, olha que legal e não sei o que. E eu tenho esse perfil. Porque eu consigo ser muito técnico e muito estratégico linha de frente. Eu sou muito front stage e backstage. E o grande problema é que em muitos casos, em muitos lugares, eu gosto dos dois. Eu gosto dos dois. Não é que eu gosto só dessa aqui. Eu gosto disso. Só que eu posso passar oito horas na frente do computador desenrolando negócio. E aí fudeu. Porque daí eu não faço onde eu mais gero impacto.



Marseau - 45:51

Você tem que ter o equitempo até pra poder ter...



Rodrigo Faerman - 45:53

Não, eu tenho que me livrar disso. Eu tô, inclusive, com cara pra chamar, moleque que eu conheci ali. Eu já trabalhei com ele. Interessante história, porque esse garoto ainda era de 18 anos, 19 anos. Eu conheci num evento E aí eu ouvi ele no corredor falando, não, porque eu tava na escola, daí não sei o quê, e aí eu ia muito mal na escola, daí eu estudava tarde ou à noite, os professores não têm tempo pra dar suporte nesses horários, aí eu falei, sabe uma coisa? Vou desenvolver o meu agente, vou colocar todo o material da escola e eu vou começar a estudar com esse meu agente. Isso há dois anos, tomou ano e meio. Aí ele desenvolveu o negócio e começou a estudar, as notas dele saíram de 6,5 para 9.



Rodrigo Faerman - 46:44

Aí ele foi chamado na escola pelo coordenador para entender o que estava fazendo. Ele tem basicamente chat com o treinado. Mas ele desenvolveu todo o conteúdo da escola, das aulas e começou a estudar com ele e tirar dúvida, porque os professores não tinham tempo para tirar dúvida dele. Olha que legal. Moleque, na época tá com 17 anos.



Marseau - 47:02

E às vezes até tira dúvida, mas já fora superficial, né? O negócio vai até onde ele quiser.



Rodrigo Faerman - 47:06

Aí a nota melhorou, ele apresentou pro coordenador, o coordenador... Você quer fazer isso pra escola? Vamos desenvolver o produto? Finalizou. E aí ele foi contratado pela escola pra desenvolver isso. Que loucura.



Marseau - 47:19

Interessante.



Rodrigo Faerman - 47:20

E aí eu vi no corredor, daí a gente teve uma hora que a gente tinha uma roda, que o pessoal começou a se apresentar, E eu trabalho muito nessa coisa, eu olho pra história da pessoa. Daí ele falou assim, oi, meu nome é Arthur e eu sou desenvolvedor. E eu tava sentado do lado dele. Ele virou, eu falei, não, não, não, não, não, não. Inadmissível, se apresenta direito. Falei, ele, hã, hã, hã. Falei, pode, tinha 30 pessoas na roda. Falei, pode se apresentar, conta tua história, real. Nem conheci, eu conheci ele ali. Daí ele contou a história. Cara, todo mundo ficou assim. Foi chamado pra projetos, foi assim, vendeu consultoria.



Marseau - 48:00

E eu trouxe ele pra trabalhar comigo.



Rodrigo Faerman - 48:02

Ele trabalhou seis meses comigo. Então assim, e daí eu tô chamando ele pra tentar ocupar pouquinho disso, porque senão eu fico pilhado nas questões técnicas e eu acabo deixando que o que faz jogar mais estratégico, palestra, dar uma linha de frente, gravar conteúdo. Eu tô muito pequeno nisso, mas tô fazendo umas mudanças. Então, esse é o desafio. Mas a parada do Bruno, super recomendo. Ainda mais que você tem o Cucê Rizzoli. O Cucê Rizzoli.



Marseau - 48:34

É, ele cobra por Tolkien, né? Então tem os planos lá mais... Pouco mais enxudos. Só que a... O curso que eu fiz do

Fábio, ele dá dois meses do plano full dele. Dá pra usar bastante.



Rodrigo Faerman - 48:49

É que a grande parada do Bruno, dessas galera, é que eles criam só a superfície, a camada superficial que chama, é isso que vende. Onde está o dinheiro? Na mensalidade disso? Não. Na parada do token. É isso. Quanto mais eu uso, mais eu pago. Não é custo fixo. Ele dá a inteligência dos agentes, mas essa inteligência, o custo dela é baseado no toque. Não, mas é mais ainda.



Marseau - 49:21

Tem uns tokens não usados de quem paga determinado plano, né?



Rodrigo Faerman - 49:25

Oi?



Marseau - 49:26

Se você paga plano que tem 20 mil tokens naquele plano, já está precificado para você usar 20 mil. Se o cara não usa...



Rodrigo Faerman - 49:31

Não usa, ele não acumula, mas é pior ainda. Por quê? Porque hoje tem muito incentivo de empresas para você fazer parte dos programas de startup deles e eles dão milhões de tokens.



Marseau - 49:47

Entendi.



Rodrigo Faerman - 49:48

Eles dão assim. 100 mil, 500 mil dólares de tokens. Tem que aplicar, tem que ser. Mas tem programas da Nvidia, da Microsoft...

 Marseau - 49:57

Ele não paga no final das contas, né?

 Rodrigo Faerman - 49:58

Ele aplicou e ganhou, eu sei disso que ele tem. Então, ele tá vendendo token... Sem ter custo de dinheiro. Ele não tá vendendo... Ele não tá pegando dinheiro e comprando token. Ele já tem esse crédito de token.

 Marseau - 50:12

Como se ele tivesse banco de token que ele não comprou, né? E aí ele só repassa o custo.

 Rodrigo Faerman - 50:16

Que ele... Então é... Eu tô te trazendo insight do negócio, né? Mas é isso que ele faz.

 Marseau - 50:23

Interessante, interessante.

 Rodrigo Faerman - 50:24

É, eu inclusive tô pensando em aplicar, porque tem perfis, né? Não é qualquer tipo de empresa. Os applications mais ferrados da NVIDIA, dos mais difíceis, é o que mais dá também. NVIDIA é a, sabe... Então super vale a pena, recomendo ir. Então é isso, eu tava te falando isso. Então hoje eu não tô com uma mentoria em grupo, meu trabalho tá mais mentoria e barra consultoria, tem uma diferenciação individual. É individual pra empresa ou pro mentor, né? O meu foco sempre com o mentor. Que é o Singular Founder que eu tinha, acho que eu tinha te falado. Singular Founder é essa parada que, cara, as IAs vão substituir tudo, vão substituir pessoas, a única coisa que ela nunca vai substituir, a única coisa que vai ser única é o fundador.



Rodrigo Faerman - 51:23

Então, aí eu entro no DNA, eu entro na história, eu entro nos valores, eu quero saber tudo a respeito dessa pessoa, pra daí sim a gente evoluir pra posicionamento, pra branding, pra oferta, pra produto, pra público ICP. Quanto mais eu extraio, é muito legal isso, porque você começa a extrair nos lugares meio escondidos, e quando isso você traz para esse lugar, muitas vezes é algo que conecta diretamente com o ICP. Perfeito. Então, eu estava com o mentor, cara, eu tinha uma dificuldade, o meu pai, cobrança, não sei o quê. Porra, cara. Várias pessoas, cara, isso aconteceu na minha família, eu sempre trabalhava cá, e daí eu percebi o que eu estava fazendo para convencer, mostrar meu pai, não, não, não, não. Bom, você entende? Uma história que não tem nada a ver com o produto.



Rodrigo Faerman - 52:14

A história de vida, alguma coisa que ela traz ali de transformação, ela conecta com o seu público-alvo. E aí, por consequência, se você tá vendendo o produto 1, 2 ou 3, não importa, a pessoa quer tudo que você oferece.



Marseau - 52:28

Isso que você tá falando agora não era óbvio pra mim, mas agora que você tá falando ficou bem claro, né? O próprio formato que o Fábio usou no funnel dele, no challenge funnel dele, a primeira parte foi contando a história. Se você tem o Client Profile muito conectado com a sua história, na primeira aula você já tem a pessoa muito engajada, né? Porque tá conversando de igual pra igual, né?



Rodrigo Faerman - 52:52

Ele nem vendeu, ele não vendeu, mas a pessoa já comprou. Exato. Olha que louco. E é muito legal. E é autêntico, tá? Tem que ser autêntico, não é inventar uma história falsa. Tem que ser real. Eu vou falar de, cara, morte, o meu tempo, o valor do meu tempo, onde eu quero dedicar a minha energia hoje. Eu posso falar do meu coma, sem problema nenhum. Eu posso falar do burnout que eu tive que eu saí da empresa que eu era executivo nos Estados Unidos. Eu posso falar monte de histórias reais, simples e reais. E talvez alguma coisa que, cara, isso aconteceu comigo. Ontem eu tive uma reunião e o cara falou, cara, eu quase morri no hospital e me conectei com a tua história e não sei o que. Foi isso aí. Maravilha. E aí foi via momosá pra falar sobre isso.



Rodrigo Faerman - 53:35

Então é isso, tá? Então hoje eu diria que onde eu tô indo mais, onde eu tô... Não me dá escalabilidade esse lugar de consultoria individual, por quê? Porque eu dedico muito tempo. Onde traz escala? Mentoring grupo. Então, como funil, estratégia de funil, eu recomendo, e eu vou ter que fazer a mentoring grupo, é lugar legal de iniciar e daí depois você começa. Olha, eu vou mostrar pra vocês o caminho desde a... Tá, daí eu vou ter uma mentoria individual. Eu vou mostrar pra você como é que eu ganho com a mentoria individual. Velocidade, né? Ou eu vou menos ainda. Eu vou uma consultoria individual. Eu não só vou te mostrar, eu vou fazer pra você. Minha equipe vai desenvolver isso junto comigo. Então quanto mais a gente vem aqui, maior o valor. E tempo. Menos tempo. Mais rápido.



Rodrigo Faerman - 54:39

Mais acetivo, menos erro, menos teste, etc. Mais suporte. Então, assim, todas essas histórias, a minha cabeça começa a... Se você tá acompanhando, maravilha. Daí a gente volta aqui, então... Lugares que a gente poderia tocar, tanto pra Saara quanto pra você, ou outro, ou pensar em algum pacote, alguma coisa, ela estaria mais ou menos nesse meio do caminho que eu vejo, tá? Porque eu posso te dar o direcionamento, mas aonde a gente vai ganhar? Aonde eu tô fazendo? Então daí eu vou, desenvolvo, vou lá, tem essas três opções, qual você gosta? Gosto mais da... Daí a gente vai num processo mais rápido, tá? É... O que faz sentido pra ti? O que não faz? Você me trouxe também a pos... Você queria aprender, eu acho que tem... Eu preciso pensar, eu não tenho isso estruturado como a gente poderia bolar alguma coisa nesse sentido. É...



Marseau - 55:36

Eu digo até no sentido de... Pensa que agora eu não tô vinculado a nada. Tô com o tempo... Sobe.



Rodrigo Faerman - 55:44

Tá.



Marseau - 55:44

Você tá precisando de ajuda pra fazer alguma coisa, cara. Eu posso ter braço...



Rodrigo Faerman - 55:49

A gente pode ter braço...



Marseau - 55:49

Alguma coisa assim, né?

Rodrigo Faerman - 55:51



Pode, sobe. Quando eu vou conhecer alguma coisa, sim.



Marseau - 55:53

Que... Áí eu vou ser bem transparente contigo, tá? Vai. Eu tô... Durante o último mês, eu comecei a entrar num... Quase que numa... Num momento de ansiedade bruta. Porque o meu planejamento financeiro para o meu sabático, tive uma dor de barriga no meio do caminho, comecei a ter algumas dificuldades financeiras e tudo incurtiu. Ela tá curta. Literalmente é isso. E eu, se eu for montar uma CP, é aquela mentalidade de, cara, puta, eu preciso do dinheiro pra pagar o mês a mês e tal. Não é se você falar assim, o.



Rodrigo Faerman - 56:31

Que você quer fazer?



Marseau - 56:32

Não é isso que eu quero fazer. Então, eu tô querendo realmente assumir o risco, cara. Vou assumir o risco que eu tenho e do tempo curto que eu tenho. Eu tenho, cara, se eu, indo no ritmo que a gente tá, tenho mais ou menos uns cinco meses, tá? Então, é bem curto. Mas eu tô tentando encaixar o que? Projetos ali no meio do caminho que consiga minimamente ter alguma entrada, né? E que vai adquirir conhecimento pra eu conseguir ajudar ela no trabalho dela. Hoje, acho que pra deixar de fato produto pronto, pra gente começar a fazer funnel e começar já a ter algum tipo de engajamento, etc. Ela já tem o produto pronto. E ela precisa do operacional. Então, é mais ou menos esse o caminho que eu tô indo agora, tá?



Marseau - 57:14

Agora, isso foi mês passado, tava já numa crise, quase de ansiedade, e esse mês eu falei assim, cara, as coisas tão acontecendo do jeito que tem que acontecer, e eu vou surfar isso de uma forma, tô bem em paz agora, e tô realmente querendo ir pra esse caminho com ó e gato, basicamente, tô querendo ir all in.



Rodrigo Faerman - 57:38

Você.



Marseau - 57:44

Também não precisa me responder agora.



Rodrigo Faerman - 57:45

Eu quero pensar em alguma coisa que possa ser interessante, eu não imagino... Eu acho que se a gente colocar na questão de urgência e importância, de uma visão bem estratégica, as questões da tua esposa são onde estão esses dois itens. Hoje, você tem uma questão de tempo. E você tem uma questão de urgência que tem importância, porque o quanto antes ela conseguir trazer pouquinho desse retorno, mais a coisa dá respiro. Então, em questão de priorização, eu diria o foco é nela. Você, eu acho que não precisa tanto... A minha cabeça já está conectando dez coisas ao mesmo tempo, mas eu estou tentando traduzir o que ela já está me falando. Não é trabalho de mentoria. Por quê?



Rodrigo Faerman - 58:57

Porque tu precisa mais velocidade, tu não precisa que eu te ensine e fale, vai ter isso, porque eu acho que invariavelmente a gente bolando alguma coisa juntos, até você participando pouco mais, você vai captar pouquinho do método da estrutura. Então tem coisas legais ali. Só que essa questão, a gente indo pra questão da categoria, ela é cara. Ela é cara.



Marseau - 59:27

Hoje o que é o ticket early de uma consultoria?



Rodrigo Faerman - 59:29

Cara, em quatro meses, assim, a gente tá a 60 mil. Dá 15 mil por mês, zero. Isso sem a menturinha em grupo, tá? Por quê? Porque com a menturinha em grupo, que eu tava falando que é mais ou menos quatro, ela vai tá isso, quando eu conseguir posicionará-la, daí a gente vai daquela estratégia da pipoca lá que eu te falei. Não, da pipoca não. Não?



Marseau - 59:53

Pipoca não.



Rodrigo Faerman - 59:54

Tá. Você já foi no cinema, né? Tem a pipoca, ela custa 30 reais. Cara ou barata? O pacote de pipoca, cara ou barata?



Marseau - 01:00:09

Depende das outras, dos outros tamanhos.



Rodrigo Faerman - 01:00:12

Ela sozinha é cara ou barata?



Marseau - 01:00:14

Não dá pra saber.



Rodrigo Faerman - 01:00:14

É cara pra caralho.



Marseau - 01:00:15

Tem que tomar referência.



Rodrigo Faerman - 01:00:16

Pelo amor deus, o saquinho de pipoca inteira que você vai fazer, 10 saquinhos, custa R\$12, R\$15. É muito caro. Mas aí quando você começa... Olha, a pequena, essa é média, é R\$28. E a grande, que é o dobro dessas, é R\$35. Qual que você compra? Desses três.



Marseau - 01:00:41

Eu acabo comprando a grande.



Rodrigo Faerman - 01:00:43

A grande? Olha que louco! Eu saio do lugar, é cara... E passo pra, ela é cara, mas vou comprar uma mais cara ainda. Você vê como a mente humana é muito foda.



Marseau - 01:00:55

Eu tinha visto uma analogia há muito tempo atrás, tinha visto uma analogia parecida com essa, só que com vinhos. Que era pouco nessa mesma pegada, de você quando tem a referência, você usa o do meio que pra chamar atenção.



Rodrigo Faerman - 01:01:07

O do meio é quase, ninguém compra o do meio. É o meio que acerta.



Marseau - 01:01:11

E quem compra esse aqui tá fazendo uma puta de uma grana, querendo ou não. Ou seja, esse daqui não é o que interessa. Ou ele compra das pontas, ou é o business.



Rodrigo Faerman - 01:01:19

E aí é o ponto que eu quero te trazer aqui. Quando eu te falo que eu cobro 60, eu não consigo... Eu colocando 60 aqui... Não faz sentido, né? Assim, quem vai fazer uma mentoria em grupo? Pô, ninguém. Dez mil a mais, eu vou pra cá. Então, o que acontece? Quando eu consigo posicionar uma mentoria em grupo aqui, eu consigo aumentar o valor dessa. Essa aqui já vai pra noventa.



Marseau - 01:01:44

Entendi.



Rodrigo Faerman - 01:01:45

Porque, cara, quer fazer, eu te mostro, é isso, quer que seja individual, é isso. E aqui é onde ganha escala. Aqui eu consigo ter 3, 4, 5, 10 pessoas, 15, 20.



Marseau - 01:01:58

E acaba funcionando como isso, que você tem em grupo, depois você vai levar o cara que se interessar mesmo e tal, e ele vem mais qualificado para cada mês. Ele desce muito mais preparado.



Rodrigo Faerman - 01:02:08

É isso. Então, aqui, quanto tempo eu gasto? 3x. Aqui, individual, 1x. Mas, cara, com três pessoas, eu já tô três, já o meu tempo é quase o mesmo pra 20 pessoas, né? Você começa a ver .. Aí você fala, cara, é melhor eu fazer isso? Tá? Eu já tô... Isso já é conteúdo de estratégia pra vocês, tá? Eu não tô fazendo a minha venda bem aqui, porque senão eu já tô te explicando, tá? Mas hoje, se eu fosse pegar ali projeto quatro meses e a gente ficar lá caindo no pau ali, seria 60 páginas, tá? Tá, que daí a gente tá falando de 15 meses. Aí, fala.



Marseau - 01:02:50

Dúvida. Pegando pouco, daí assim, eu sei que você não tem muito detalhe, a gente pode entrar nesse depois, mas pegando pouco do overview que eu te passei, do estágio que ela tá. Quando a gente já consegue monetizar durante... Primeiro mês. No primeiro mês.



Rodrigo Faerman - 01:03:04

Primeiro mês. Não, não, não. Primeiro mês. A gente já vai... Por quê? Eu motei no MVP. MVP na veia. Minimum Viable Product. É o skate, tá ligado a metáfora?



Marseau - 01:03:18

Sim, na metáfora do skate não, mas conceito de MVP eu conheço bem.



Rodrigo Faerman - 01:03:22

A metáfora do skate, vou comprar uma imagem que a gente vai...