

Mapa de Habilidades

Etapa 1 - Inventário de Habilidades

Perfil Profissional

Resumo

Profissional organizada, responsável e proativa, com sólida experiência em tarefas administrativas e de planejamento. Reconhecida pela capacidade de enfrentar desafios com disciplina e pensamento crítico, além de incentivar o aprendizado e a autonomia das pessoas ao seu redor. Atualmente, ampliando interesses em inovação e tecnologia, buscando aplicar soluções modernas em processos organizacionais e pessoais.

Competências-Chave

- Planejamento e Organização: Estruturação de processos, cronogramas e fluxos de trabalho.
- Responsabilidade e Controle: Cumprimento rigoroso de prazos e padrões de qualidade.
- Tempestividade: Agilidade na execução sem comprometer resultados.
- Pensamento Crítico e Propositivo: Análise de problemas com foco em soluções práticas e inovadoras.
- Proatividade: Antecipação de necessidades e implementação de melhorias.
- Engajamento em Aprender: Interesse contínuo em inovação e tecnologia.

Áreas de Atuação

- Gestão Administrativa e Burocrática: Controle de dados, relatórios e processos repetitivos.
- Planejamento Estratégico: Organização de projetos e definição de prioridades.

- Inovação e Tecnologia: Exploração de novas ferramentas digitais e soluções criativas.
- Desenvolvimento de Pessoas: Apoio na resolução de problemas, incentivando autonomia e aprendizado.

Estilo de Trabalho

- Resiliência diante de novos desafios.
- Disciplina e foco em resultados.
- Capacidade de ensinar sem criar dependência.
- Ética e compromisso com o que é certo.

Etapa 2 - Cruzamento de Habilidades com Necessidades do Mercado

Planejamento

- Alguém pagaria por isso? Sim, empresas e profissionais autônomos valorizam muito quem organiza processos e projetos.
- Demanda: Alta, especialmente em áreas administrativas, consultoria e gestão de projetos.
- Serviço/Produto: Consultoria em organização de rotinas, planejamento estratégico ou até cursos sobre produtividade.
- Problema resolvido: Falta de estrutura e desorganização em empresas e na vida pessoal.
- Beneficiários: Pequenas empresas, empreendedores, profissionais liberais.
- Exemplo no mercado: Consultores de produtividade e organizadores profissionais.

Responsabilidade

- Alguém pagaria por isso? Indiretamente sim, pois é uma característica essencial em funções de confiança.
- Demanda: Sempre presente em cargos administrativos, financeiros e de gestão.

- Serviço/Produto: Gestão de processos críticos (financeiro, compliance, controle de qualidade).
- Problema resolvido: Falta de confiabilidade e erros em tarefas sensíveis.
- Beneficiários: Empresas que precisam de controle rigoroso (contabilidade, jurídico, saúde).
- Exemplo no mercado: Profissionais de auditoria e compliance.

Tempestividade

- Alguém pagaria por isso? Sim, porque cumprir prazos é diferencial competitivo.
- Demanda: Alta em setores com entregas rápidas (logística, eventos, marketing digital).
- Serviço/Produto: Gestão de cronogramas, suporte administrativo ágil.
- Problema resolvido: Atrasos e perda de oportunidades.
- Beneficiários: Startups, agências de marketing, empresas de logística.
- Exemplo no mercado: Gerentes de projetos ágeis (Scrum, Kanban).

Pensamento Crítico e Propositivo

- Alguém pagaria por isso? Sim, porque empresas precisam de quem analise e proponha soluções.
- Demanda: Crescente em inovação, consultoria e análise de dados.
- Serviço/Produto: Consultoria em resolução de problemas, workshops de inovação.
- Problema resolvido: Decisões mal embasadas e falta de soluções criativas.
- Beneficiários: Empresas em transformação digital, líderes que precisam de apoio estratégico.
- Exemplo no mercado: Consultores de inovação e facilitadores de design thinking.

Proatividade

- Alguém pagaria por isso? Sim, porque reduz a necessidade de supervisão constante.
- Demanda: Alta em ambientes dinâmicos (startups, empresas de tecnologia).
- Serviço/Produto: Gestão de projetos independentes, suporte administrativo proativo.
- Problema resolvido: Falta de iniciativa e dependência excessiva.
- Beneficiários: Líderes e empreendedores que precisam de apoio confiável.
- Exemplo no mercado: Assistentes virtuais e gestores de projetos independentes.

Engajamento em Aprender (Inovação e Tecnologia)

- Alguém pagaria por isso? Sim, porque atualização constante é essencial.
- Demanda: Muito alta em tecnologia, educação e inovação.
- Serviço/Produto: Cursos, treinamentos, consultoria em ferramentas digitais.
- Problema resolvido: Dificuldade de adaptação às novas tecnologias.
- Beneficiários: Pequenas empresas, profissionais em transição de carreira.
- Exemplo no mercado: Instrutores de ferramentas digitais, consultores de transformação digital.

Gestão da Maternidade e do Lar

- Alguém pagaria por isso? Sim, há mercado crescente em conteúdos e serviços voltados para maternidade e organização doméstica.
- Demanda: Alta em nichos de educação parental, gestão do lar e bem-estar familiar.
- Serviço/Produto: Produção de conteúdo, cursos online, consultoria em organização familiar.
- Problema resolvido: Dificuldade de conciliar maternidade, trabalho e vida pessoal.
- Beneficiários: Mães, famílias, empresas de educação infantil.
- Exemplo no mercado: Influenciadoras de maternidade, consultoras de organização doméstica.

Conclusão

Possuo um conjunto de habilidades altamente monetizáveis e com demanda real no mercado.

- Curto prazo: Serviços administrativos, organização, consultoria em planejamento.
- Médio prazo: Conteúdo e cursos sobre maternidade e gestão do lar.
- Longo prazo: Consultoria em inovação e tecnologia, aplicando seu engajamento em aprender.

Insights

- Imediato: oferecer serviços de organização, suporte administrativo, consultoria em planejamento e gestão familiar.
- Estratégico: Habilidades ligadas a inovação, tecnologia e pensamento crítico podem ser desenvolvidas para criar produtos digitais, cursos ou consultoria especializada.
- Nicho forte: A maternidade e gestão do lar têm grande potencial de se tornar conteúdo monetizável (blog, Instagram, cursos online).

Etapa 3 - Caminhos de Monetização

Textos para Redes Sociais e Bio

Bio para Instagram (Organizador de Eventos)

- >  Transformo ideias em experiências memoráveis
- >  Organização de eventos simples e sofisticados
- >  Belo Horizonte | Atendo presencial e online
- >  Planejamento, responsabilidade e criatividade

Modelo de Proposta Comercial (Festa Simples)

Proposta de Organização de Evento

Cliente: [Nome do Cliente]

Data: [Data do Evento]

Local: [Local do Evento]

Escopo do Serviço

- Planejamento e cronograma do evento
- Organização de fornecedores (buffet, decoração, som)
- Supervisão no dia do evento
- Checklist de materiais e prazos

Investimento

- Valor total: R\$ [valor]
- Condições de pagamento: [detalhar]

Observações

- Ajustes podem ser feitos conforme necessidade do cliente.
- Garantia de responsabilidade e tempestividade na execução.

Assinatura:

Checklist de Organização de Evento

- Definir data e local
- Criar lista de convidados
- Contratar fornecedores (buffet, decoração, som, fotografia)
- Planejar cronograma do evento
- Revisar orçamento e pagamentos
- Confirmar presença dos convidados
- Supervisão no dia do evento

💡 Sugestões de Nomes para Marca Pessoal

- Essência Eventos
- Memórias Planejadas
- Simplesmente Incrível
- Organiza & Encanta
- Detalhes que Contam