

Caro leitor,

Parabéns pela sua decisão;

Se você chegou até aqui, eu acredito que estamos alinhados em uma mesma meta: Construir ou consolidar um negócio de Consultoria de TI enxuto, capaz de gerar 50k mês, todos os meses durante 1 ano.

Uma outra maneira para definir essa meta seria: Como gerar 30 dias de lucro, todos os meses durante 1 ano. A versão mais refinada é o que eu chamo de Plano R\$50.000. Em outras palavras, como bater a marca desse valor diariamente.

O somatório de R\$50.000 por mês em 12 meses, fica R\$600.000.

Alguns avisos importantes sobre essa meta:

01 – A meta dos R\$600.000 está relacionada obviamente a parte financeira do negócio, a sua consolidação, previsibilidade, porém, eu

quero focar também na relevância da empresa que consegue esse tipo de resultado.

Ou seja, uma empresa para conseguir esse resultado, precisa ocupar um espaço de autoridade e importância dentro do mercado. É comum algumas pessoas alcançarem esse resultado uma única vez e dificilmente conseguiremos o mesmo feito.

E o motivo é simples, eles conseguiram suprir uma demanda reprimida, criaram uma campanha de vendas forte, mas não conseguiram transformar aquele pico de vendas em uma tendência de novos projetos.

Há muitos anos a meta de dos 6 dígitos por ano é algo comum para os Consultores de TI. Porém, a maioria foca em conseguir campanhas de vendas que sejam capazes de bater essa meta. O meu objetivo aqui é diferente.

Eu quero te ajudar a construir ou consolidar um negócio de Consultoria de TI, capaz de bater esse resultado de maneira recorrente.

02 – Eu não estou falando sobre viver de vender projetos e consultorias, ou coisa do tipo.

Honestamente, eu não acredito nessa ideia de viver de projetos e contratos de TI. Esse é um discurso que não combina com o mundo empresarial. São metas de pessoas que estão em busca apenas de uma renda extra, coisa do tipo.

O perfil mais comum que consegue esse tipo de resultado, geralmente são pessoas que estão em fase de migração. Profissionais liberais que começam a construir a fechar seus primeiros projetos. Consultores de TI que começam enxergar uma oportunidade de escala.

Isso acontece porque são pessoas mais acostumadas com a lógica de um negócio.

Atrair e converter clientes, entregar com qualidade, construir uma rotina empresarial. Mais uma vez, se você chegou até aqui, acredito que estamos alinhados em termos de metas e modelo de negócios.

Agora podemos começar com o plano.

As 3 Estratégias Para Construir uma Consultoria de TI capaz de gerar 50k MÊS, todos os meses durante 1 ano.

Eu quero detalhar isso com muito cuidado, pois a maneira como você pretende construir o resultado de 50k faz muita diferença. Mas antes vamos começar pelo modelo mais difícil, cansativo e que eu não recomendo.

Esse modelo não foca em gerar o resultado mensal, pelo contrário, a ideia é construir uma estratégia de longo prazo, geralmente em torno de 90 dias.

Sendo a primeira fase de distribuição de conteúdo, para que você se torne conhecido, a segunda fase entregando um evento online e ao vivo, até que finalmente é feita a oferta do serviço.

O grande problema desse modelo (além de ser ultrapassado), está nas lacunas que são geradas ao longo de cada etapa. Um outro ponto importante é a análise contextual do mercado brasileiro e da própria dinâmica da sociedade.

O mundo está maluco. Tudo muda o tempo todo, as notícias surgem e impactam a dinâmica de vários mercados. Em uma semana as coisas estão mais tranquilas em outra semana parece que o mundo vai acabar.

Agora imagine você tentar segurar a atenção, interesse e desejo pelo seu serviço durante 8, 10 semanas? É uma tarefa extremamente difícil.

É só você lembrar de quantas vezes você foi dormir em um domingo dizendo: Amanhã eu começo uma nova dieta. Durante 2 semanas você resistiu bravamente, até que voltou a pisar na jaca ou até comer a jaca.

Porém, durante essas duas semanas, talvez você tenha comprado algum curso, tenha feito a inscrição em uma academia, algum ação aconteceu durante esse período de decisão. O que acontece com os clientes de Consultorias de TI é a mesma coisa.

O seu público te conheceu hoje, imagine que ele já esteja 100% preparado para fechar o projeto agora. Ele entendeu o que você faz, sente que precisa mas você está com a agenda fechada. Você realmente acha que ele ficará esperando semanas?

O ser humano é impaciente, ansioso, imediatista. Por esse motivo, não faz sentido persistir nesse modelo de fechar novos projetos que se prolonga por semanas e meses.

Dito isso, podemos começar a planejar como seria uma rotina e campanhas para atrair novos clientes todos os dias.

Cuidado com os funis complexos. É simplesmente continuar com o mesmo problema.

Eu gosto de separar as metas em semanas e dias, pois isso permite a criação de uma rotina 100% direcionada para o resultado.

Existem outros modelos que defendem a ideia de atrair novos clientes todos os dias, no entendo, através de funis complexos, algo que demora tanto tempo para ser concluído e validado, que repete o mesmo erro dos modelos antigos: Perder muito tempo antes de começar a fechar os projetos.

Você precisa entender isso de uma maneira muito clara: Tudo aquilo que demora mais de 24 horas para ser implementado, não deve ser implementado. Ponto.

Eu vou te dar um exemplo simples.

Eu fiz um post no Instagram, entregando uma peça de conteúdo e ao final, convidei as pessoas para entrarem em um grupo de Whatsapp para receber um material mais completo.

Quando eu faço um post no Instagram, eu estou usando uma técnica conhecida como Marketing de Resposta Direta. Ou seja, eu consigo mensurar imediatamente o resultado da ação.

Se eu faço um post e digo: Ei! Se você quer mais disso, entre no grupo do Whatsapp. Se eu consigo colocar pessoas no grupo, esse é um indicativo que existe interesse sobre um assunto.

Mas se eu faço um post que não gera nenhum tipo de resposta, eu sei que aquele tema/promessa não funciona. Em alguns minutos eu consigo ter as primeiras respostas, em 24 horas eu consigo identificar o nível de sucesso daquela ação.

E se você está começando do zero, criando anúncios para posts que pedem uma resposta imediata, você também conseguirá rapidamente descobrir se você está na direção correta ou não.

Eu estou falando de 24 horas. Não 24 dias. O primeiro passo para oferecer seus serviços, envolve atrair a atenção de alguma coisa.

Já o primeiro passo para conseguir vender muitos projetos, consiste em atrair um número bem maior de pessoas. Ou atrair um público extremamente qualificado para vender projetos maiores.

As primeiras métricas para os 50k mês

Eu gosto de dividir 2 tipos de metas para começar o desenho dos 50k mês. A primeira meta envolve uma estratégia mais enxuta, que se concentra nessa dinâmica do Instagram -> Whatsapp -> Apresentação Oficial.

Quando você quer oferecer seus serviços de TI, você precisa de ações de vendas enxuta,

porém, capazes de causar um grande impacto. Eu gosto muito de realizar as reuniões no Zoom, pois consigo conversar com as pessoas ao vivo, apresentar o conteúdo, e no final oferecer o meu serviço.

E também faço movimento como esse de criar super textos, entregar algo de extremo valor, orientando as pessoas e depois oferecendo minha ajuda pessoal para executar o serviço.

No caso das aulas ao vivo (podem ser gravadas também), exige também uma rotina mais frequente, ou seja, 1 aula por semana no mínimo. Essa dinâmica permite uma taxa de conversão muito acima da média, logo, com uma quantidade boa de pessoas, é possível buscar resultados na casa dos 50k.

Com esse tipo de estratégia, algo em torno de 1.000 (Whatsapp) + 4/6 reuniões no Zoom oferecendo seus serviços é possível bater os 50k mês ou mais.

Observe que esse modelo é todo voltado para ações específicas, seguindo dentro de uma mesma rotina, apresentando seus serviços. Aqui é tudo mais assertivo, mais planejado e desenhado para um tipo de cliente específico.

1.000 pessoas (Whatsapp), estou falando de cerca de 40 grupos. Para colocar 250 pessoas em um grupo, você vai precisar de cerca de 500/600 cliques. (Isso com uma copy bem feita).

Mas vamos brincar com os números um pouco.

Você precisa estabelecer algumas metas:

01 – Quantos posts serão necessários para lotar 1 grupo?

02 – Quantas pessoas em média do grupo participam das aulas ao vivo?

03 – Qual a sua taxa de conversão na aula ao vivo com os participantes?

04 – Quantas pessoas clicam no link da gravação?

05 – Quantas pessoas compram assistindo a gravação do encontro?

Observe que é sempre um ciclo que nunca mais irá parar de se repetir.

Você sempre estará criando posts de conteúdo, levando as pessoas para grupos. Nos grupos, você sempre irá levar para novas aulas ao vivo ou gravadas. Na aula, você sempre irá oferecer seus serviços.

Repete. Repete. Repete.

Para conseguir repetir, é preciso desenvolver uma habilidade de construção de novas abordagens de vendas e também a capacidade de criar novas soluções, ou seja, novos serviços. Mas a dinâmica da venda em si nunca irá mudar.

Você pode levar as pessoas para entrar na lista de emails ao invés do grupo do Whatsapp?

Essa é uma ótima pergunta. A resposta é sim. Porém, eu gosto de recomendar que você passe um tempo usando o Whatsapp por conta desse contato mais próximo com os clientes.

É comum que as pessoas enviem perguntas aos administradores do grupo, perguntando sobre os serviços.

A segunda dinâmica dos 50k

Uma outra estratégia que pode te ajudar a consolidar o resultado dos 50k envolve a venda online e ao vivo de Mentorias.

Eu tenho uma Mentoria para cada serviço que eu vendo. E essas Mentorias vendem muito bem para os clientes que não podem contratar meus serviços. Ou seja, se o cliente fala que não tem a verba para contratar o serviço, eu ofereço uma Mentoria com um valor menor.

Nessa Mentoria eu ensino ele (ou a equipe) a fazer o serviço, e a execução são deles.

Essas sessões de Mentoria podem ser divididas em 2 à 4 sessões, onde você vai ensinar e orientar todos os passos para a execução do serviço com sucesso.

Com isso em mente, podemos começar a fazer o desenho do que seria os R\$50.000 por mês.

O Plano dos R\$50.000

Você pode perseguir essa meta semanalmente ou você irá criar uma média geral com esse valor.

Ex: $R\$50.000 / 4 = R\12.500

Vamos imaginar que você convidou as pessoas para uma aula ao vivo na semana .

Na semana 1 e 2, você não fechou nenhum projeto. Mas durante a aula ao vivo, você gerou em torno de R\$20.000 fechando projetos.

Após a aula, com a gravação você fechou mais um projeto de R\$10.000. A média geral ficou

em R\$30.000 o que vai estar dentro da média semanal.

O ponto-chave é que no começo, é mais comum você gerar picos de lucro semanais. Com o passar do tempo, e a continuidade das suas ações, semanalmente novos projetos serão fechados.

Uma pessoa que assistiu a sua aula na segunda-feira, talvez feche o projeto na sexta-feira ou na próxima semana. Essas vendas de projetos progressivas serão responsáveis pelo aumento da sua média semanal. É uma estratégia contínua de plantação e colheita.

O grande ponto é que todas as suas atividades se concentram em gerar uma resposta imediata, seja ela:

01 – Pessoas Interessadas

02 – Mais pessoas assistindo a aula ao vivo e a gravação

03 – Mais projetos fechados

Você também pode começar a pegar a gravação dessas reuniões e criar campanhas automáticas. Mas lembre-se que o ao vivo gera uma taxa de conversão maior. Em outras palavras, você pode ativar campanhas gravadas, porém, você precisa aumentar o investimento também.

Eu consigo encaixar na minha rotina aulas semanais, o que permite uma margem de lucro sempre maior. Além disso, eu fico em constante contato com a minha audiência, o que permite entender profundamente as suas necessidades.

Logo, sempre que eu faço uma aula ao vivo, durante a própria aula, eu consigo entender os temas que eu posso aprofundar em outras aulas, e assim, o ciclo e a rotina se consolidam.

Quanto eu preciso investir para conseguir faturar 50k por mês?

Essa é uma pergunta não muito inteligente que muitas pessoas inteligentes fazem.

A verdade é que qualquer tentativa de estipular um investimento que possa gerar 50k é simplesmente um chute.

Porque tudo depende de inúmeros fatores.

O que eu posso fazer para te ajudar é estipular alguns padrões. Isto é, compartilhar com você o que geralmente eu vejo acontecendo em vários mercados.

É muito raro uma empresa que consiga faturar 50k mês, todos os meses durante 1 ano, que não tenha uma lista de emails em torno de 25.000 leads.

Porém, é comum ver pessoas que conseguiram um primeiro resultado de 50k com cerca de 8.000 leads ou menos.

Lembre-se da nossa conversa inicial. Eu não estou falando apenas sobre conseguir uma única vez bater 50k. Estou falando sobre conseguir isso de maneira recorrente.

Essa é uma dinâmica que você precisa vencer no seu negócio que é a geração diária e contínua de leads. Isso envolve definir corretamente os temas, desenhar uma boa campanha de anúncios, criar materiais gratuitos (que preparem para a compra). Ponto.

E essa é uma parte que você precisa prestar atenção. Essa é uma área que você precisa se dedicar, estudar, entender mais.

Eu não estou falando em virar um Phd em tráfego pago. Pelo contrário.

Menos técnica e mais estratégia. Estou falando sobre desenvolver a sua capacidade de entender aquilo que chama a atenção do mercado. Em outras palavras, o que irá atrair os melhores clientes.

E isso é algo que poucos se dedicam. As pessoas simplesmente vão criando materiais gratuitos sem realmente refletir sobre o tipo de conteúdo que estão entregando.

O segundo ponto fundamental envolve o modelo de negócios que você irá escolher.

Por exemplo: Você irá trabalhar com contratos de manutenção?

O ponto positivo é que você irá sempre ter uma receita recorrente durante a vigência do contrato. Que normalmente dura entre 6 meses e 1 ano.

Você é bom nisso? Está preparado para isso?

Um outro exemplo de modelo de negócios é votado para focar em projetos com escopo definido.

Nesse modelo você tem um valor e um escopo de projeto definido.

Esse é um ponto positivo. Porém, para atrair essas pessoas e converter de verdade, a sua rotina de vendas precisa ser um pouco mais intensa.

O que eu quero dizer é muito simples.

Ou você coloca intensidade em fechar vários projetos com escopo definido ou fecha menos projetos, só que recorrentes (contratos).

Eu coloco muito mais intensidade em projetos com escopo. Eu vendo de uma maneira simples e mais objetiva.

Eu prefiro passar mais tempo vendendo novos projetos, onde eu entrego e passo para o próximo ao invés de fechar um contrato e ficar preso por meses.

Mas tudo isso é uma decisão, envolve o que você escolhe como modelo para seu negócio.

As atualizações que travam o crescimento da sua Consultoria de TI

Por muitos anos como a maioria eu foquei muito em indicações. Sempre pedindo para os clientes me indicarem.

O problema era sempre o mesmo: Mês que tinha indicações e vários outros que não tinha nenhuma indicação.

Meses com faturamento zero.

Por isso que hoje eu foco tanto em atrair muitas pessoas interessadas de maneira simples.

Me conheceu? Entra na minha lista, conversa ao vivo em uma aula. Conversa com a minha equipe pelo Whatspp. Simples.

Porém, para que seja sustentável toda essa proximidade, eu preciso também oferecer outras coisas que não somente os serviços, como a Mentoria.

Logo, eu me concentro sempre em vender os serviços e quem não pode pagar, eu ofereço a Mentoria, pois justifica toda essa proximidade.

Mas isso não significa abrir mão de vender os serviços. O que muda é que você terá algo a oferecer para quem não pode contratar seus serviços.

A Composição dos 50k mês

Se você criar um mix de Serviços e Mentorias é 10x mais fácil consolidar os 50k mês.

Alguns cenários:

01 – Imagine que depois de 3 meses na rotina, você comece a bater o seguinte resultado.

5 projetos de 3k = 15k

1 projeto de 5k = 5k

10 Mentorias 1k = 10k

30k

Quanto mais você oferece seus serviços as pessoas que não tem condições, poderão fechar sua Mentoria.

O que eu quero explicar é o seguinte: A construção do faturamento de 50k passa por várias etapas. No entanto, essa composição do faturamento dificilmente muda.

Você sempre pode ter várias Mentorias de temas diferentes sendo oferecidas.

Mas o seu foco sempre será inicialmente vender os serviços. Para quem não contratar, você dá a opção da Mentoria.

Volto para o que eu falei sobre a dinâmica da venda. Quanto mais objetivo é o seu processo de vendas, mais fácil fica vender seus serviços e Mentorias.

E isso cria uma lista de pré-requisitos enxuta. Mas não se deixe enganar.

Você **PRECISA** dominar cada uma das etapas.

01 – Oferecer Serviços que o Mercado Demanda

02 – Criar posts de alta conversão

03 – Criar aulas de vendas bem feitas

04 – Criar experiencias de conteúdo com copy

05 – Criar Mentorias para quem não pode fechar sua Consultoria

Repete. Repete. Repete.

O problema é que muitos Consultores de TI não estão prestando atenção nos detalhes.

Você precisa aprender a criar posts que tirem o seu público do Instagram, Facebook e Youtube. Leve essas pessoas para um próximo passo.

Coloque essas pessoas em um grupo de Whatsapp, uma lista de emails. Segmente essas pessoas, ou seja, coloque elas em uma experiência específica.

Você precisa estudar as técnicas de segmentação. Melhor, você precisa dominar isso. Analisar cuidadosamente tudo o que você posta, fala, escreve, grava.

Isso é uma empresa. Um negócio.

A parte da segmentação, que é a entrega do seu material, a sua aula, o seu texto, você precisa dosar muito bem a copy com o conteúdo. E isso também é algo para você estudar muito bem, realmente dedicar um tempo para dominar.

A última parte que é a oferta. Extremamente importante. Existem ofertas e ofertas irresistíveis. Estude como criar uma oferta que realmente crie um desejo no seu público, faça isso com atenção e dedicação.

O que você precisa aprender para criar uma Consultoria de TI de 50k mês

Eu comecei a escrever esse texto com uma meta muito clara. Eu precisava quebrar alguns mitos. O principal deles é que somente conhecidos tem resultados vendendo consultorias de TI.

O segundo é que você conseguirá um negócio sustentável somente dependendo de indicações. E isso não é verdade.

Eu estou aqui escrevendo um texto em um google docs, compartilhando algo de extremo valor. Naturalmente isso é uma peça de conteúdo e também uma peça de vendas.

Quem decidiu ler esse material, obviamente é uma pessoa dedicada séria e comprometida. Esse é o público que você precisa atrair na internet.

A melhor maneira de fazer isso? Entregue materiais de atração da maneira certa, usando a copy certa, escolhendo os temas corretos.

Em outras palavras, a sua mensagem é a parte mais importante para definir se o seu negócio será capaz de bater 50k ou não.

Sobre o que você irá falar? Qual será a sua promessa? Como você pretende atrair a atenção do público? Qual o problema que você irá resolver? Qual a oportunidade você pretende apresentar?

São perguntas muito importantes, algo que você deveria dedicar um tempo especial para encontrar as melhores respostas.

Grave isso. Mensagem. Promessa. Oferta.

A segunda parte envolve a sua rotina. Criar uma rotina que você consiga manter. Eu encontrei uma rotina que funciona e que gera lucro.

Escrever é algo que eu aprendi a fazer.
Conversar com as pessoas ao vivo é algo que eu também aprendi a fazer.

Mas foi uma decisão. O problema é que muitos estão decidindo aprender algumas rotinas que são ultrapassadas, não geram os melhores resultados.

Os 50k mês e a sua campanha de vendas

Eu não sei quanto você faturou hoje.

Também não faço ideia do seu consolidado das últimas semanas.

Mas eu posso te garantir uma coisa. Se você ativar essa rotina de atração com foco em conversão imediata + Mentorias... Bingo!

Eu vou tentar desenhar isso de uma maneira didática.

Vamos começar pelo seu perfil no Instagram.

Todos os dias você precisa trabalhar posts de segmentação. Esses posts são criados com uma peça de conteúdo + uma chamada para alguma ação.

Ex: Eu sei que o objetivo do post é levar mais pessoas para receber a minha carta de vendas do meu serviço.

O que eu faço nesse serviço? Como eu ajudo os clientes com esse serviço? Você precisa pensar com cuidado sobre a sua oferta para então definir o conteúdo do seu post.

Preste atenção nisso.

Você vai definir com cuidado os principais atributos da sua oferta, para então definir qual a linha editorial do seu conteúdo.

Isso é totalmente diferente do que muitos ensinam.

Eu olho primeiro para a minha oferta para começar a construir meus posts.

Por isso que os meus posts (apesar de ter conteúdo), consegue colocar as pessoas em movimento.

Ou eu faço posts levando para grupos de Whatsapp ou eu faço posts levando para cadastro no Zoom.

Quando usar um ou outro? Depende. Aqui é preciso uma análise dos seus serviços, o seu perfil, o seu momento.

Esses posts eu posso impulsionar. A vantagem é que os posts (que possuem muito conteúdo),

geram novos seguidores, engajamento e ao mesmo tempo, segmenta o público em grupos ou em cadastros no Zoom.

Ao mesmo tempo que as minhas mídias sociais estão sempre atualizadas, eu sempre tenho pessoas avançando em próximos passos comigo.

Aqui existe um outro grande benefício. Muitos clientes entram em contato direto por inbox. Eles estão acompanhando os seus posts, gostam do que você fala, e então mandam mensagens do tipo: Posso tirar dúvidas sobre o serviço X?

E isso acontece todos os dias. Em outras palavras, esse movimento da segmentação e engajamento, criam para a sua empresa um ambiente perfeito para encaixar várias e várias ofertas.

E quanto mais ofertas você fizer diariamente, quanto mais intensidade você conseguir ativar

nessa rotina, a meta de 50k mês vai se tornando mais próxima.

Mas isso não é tudo. Você precisa aprender também a organizar as peças. Depois de ativar essa rotina, você está pronto para começar a automatizar e a escalar alguns materiais.

Eu tenho aulas ao vivo que eu fiz em 2021, que até hoje, geram resultados. Logo, a rotina validada cria uma escala de resultados mais previsível. Porém, tudo isso volta ao mesmo ponto central: Como você irá apresentar a sua mensagem?

Como você irá atrair o público? O que você irá falar? Que experiências você irá criar para a sua audiência?

E o mais importante, quais as novas fontes de lucro você irá criar para a sua audiência?

Por isso eu gosto de dividir essas peças.

01 – Rotina

02 – Ofertas

03 – Mix de Serviços e Mentorias

E por último, ofertas irresistíveis. Aqui entra ebooks, workshops, etc. Você consegue monetizar todos os níveis da sua audiência, começando pelos Serviços, passando pelas Mentorias e porque não e-books, workshops.

Pegou a ideia?

Maravilha.

Eu entendi o Plano, o que fazer agora?

Se você chegou até aqui, é provável que você esteja enxergando qual o modelo de negócios você pode seguir de agora em diante.

Eu precisava compartilhar todos esses bastidores primeiro, para somente depois, fazer uma proposta exclusiva.

Além disso, essa oferta aqui (um pouco escondida), é uma forma também de filtrar

aqueles que sempre ficam pelo meio do caminho.

Eu decidi liberar algumas novas vagas para o nosso programa de Mentoria Individual.

Essa é uma mentoria 1 a 1, com reuniões exclusivas no Zoom. Somente eu e você.

O objetivo da mentoria é te ajudar na construção de um plano de 12 meses de vendas dos seus serviços. Mas antes disso, validar a sua promessa, copy, oferta, serviços. Uma análise completa do seu negócio.

Eu faço esse tipo de oferta por dois motivos.

01 – Porque é algo que eu consigo gerar resultados rápidos. Afinal, é uma análise e conversa individual. Eu crio planos personalizados.

02 – O público que investe em uma mentoria individual, confia no meu método e confia no eu meu trabalho. Logo, são pessoas que não irão ficar discutindo, irão executar.

Esse é o público que gera resultado e avança para os meus grupos mais avançados. Eu vejo a mentoria premium como uma maneira rápida de atrair os melhores clientes do mercado.

A mentoria é dividida em duas fases. A primeira acontece com as duas sessões individuais. Elas acontecem dentro de um intervalo de 30 dias.

Nós teremos a nossa primeira reunião. O momento para definir o plano, entender o seu momento, analisar a sua mensagem, juntar todos as peças.

15 dias depois (em média). Um segundo encontro para analisar os avanços, apresentar as sugestões e modelo de planejamento. 30 dias somente eu e você.

Após esse período. Você poderá participar de reuniões a cada 15 dias, durante 6 meses. Esse é o momento para acompanhar a sua evolução.

Essa reunião irá acontecer em grupo.

Ou seja. 30 dias eu e você. 6 meses você com um grupo seletivo. Honestamente, 30 dias é o suficiente para destravar ou escalar o que você está fazendo. Mas eu deixo esse período complementar para te deixar mais seguro.

Afinal, dúvidas podem surgir, obstáculos podem aparecer. Eu tenho tido bons resultados com esse perfil de clientes que compartilha os seus bastidores de maneira individual e detalhada.

Ajustes são feitos, melhorias são ativadas, e tudo isso acontece de uma maneira muito rápida.

No momento que o mercado está avançando para um distanciamento entre os mentores e o público, eu decidi criar uma experiência diferente, algo que gere um impacto mais forte na jornada dos meus clientes.

Algo que você terá uma ajuda muito forte durante esse momento individual, envolve o tripé:

01 – Posicionamento

02 – Copy

03 – Mix de Serviços e Mentorias

A maioria sente muita dificuldade em validar essa parte.

Como eu devo me posicionar? Qual o público eu preciso me concentrar?

Será que a minha copy está boa o suficiente?
Como melhorar a minha mensagem? Como deixar minha copy mais persuasiva?

Quais os serviços eu devo focar? Quais Mentorias eu devo me concentrar?

De maneira individual eu vou te ajudar nessas metas.

O valor não será nenhum grande obstáculo. O investimento é de R\$5.000 (pagamento único) ou 12 parcelas de R\$500.

Se você dividir o valor de R\$500 por 30, estou falando de R\$16 por dia.

Sim. R\$16 por dia.

Eu sei que parece meio exagerado o que eu vou falar agora. Mas é 100% verdade.

O mercado para Consultores de TI está muito abaixo do seu real potencial.

Em outras palavras, o momento para crescer é agora. Aproveitar as oportunidades, aproveitar as brechas de mercado e escalar.

A maioria ainda está utilizando métodos ultrapassados. Você pode assumir o pioneirismo, criar um plano de vendas eficiente e viável para o seu negócio.

Se você quer garantir uma das vagas para a mentoria individual, [você pode conversar com a minha equipe aqui.](#)

Se você gostou do que leu, quer implementar toda essa rotina na sua empresa durante os

próximos meses, nós vamos te ajudar nessa rotina.

Resumindo:

30 dias eu e você

6 Meses você em um grupo seletivo

Eu vou te ajudar em todos os pilares do seu negócio.

Posicionamento

Copy

Mix de Serviços e Mentorias

Campanhas

Rotina

Se você quer viver essa experiência de uma mentoria premium e individual, essa é a sua chance.

[Clique aqui para conversar com a equipe](#)

Vamos para o próximo Nível

Diogo Molina