

EMPREENDEDOR DO ALTO

COMEÇAR PEQUENO SEM PENSAR PEQUENO

Transforme o que você já sabe fazer em oportunidade, renda e um caminho real de crescimento.

COMEÇAR A JORNADA →

A estrutura pode ser pequena. A visão, não.



ANTES DO NEGÓCIO

TODO COMEÇO CARREGA UMA SEMENTE

Você não precisa ter tudo pronto. Precisa reconhecer o que já existe em suas mãos e dar a isso uma primeira forma útil.

Começar pequeno é respeitar a realidade sem diminuir o futuro.



O CAMINHO DESTE LIVRO

DA HABILIDADE AO CRESCIMENTO.

1. RECONHECER

Habilidades, recursos e problemas reais.

2. TRANSFORMAR

Uma oferta simples e compreensível.

3. TESTAR

Conversar, vender, entregar e aprender.

4. CRESCER

Organizar, melhorar e repetir.

PASSO 1 • RECONHECER

VOCÊ NÃO COMEÇA DO ZERO.

Experiência, habilidade, contatos, ferramentas, tempo e confiança construída também são recursos.

O que eu sei fazer bem?

Em que podem minha ajuda?

O que tenho disponível hoje?

EXERCÍCIO • INVENTÁRIO REAL

O QUE JÁ EXISTE NAS SUAS MÃOS?

Registre sem desprezar o que parece simples.

Três habilidades

Ex.: cozinhar, consertar, ensinar...

//

Recursos disponíveis

Tempo, ferramentas, espaço, contatos...

//

As respostas ficam somente neste aparelho, não são enviadas ao projeto e podem desaparecer se os dados locais forem apagados.

VALOR NASCE DA UTILIDADE

NEGÓCIO COMEÇA COM UM PROBLEMA REAL

Antes de nome, logotipo ou estrutura, observe uma dificuldade concreta que alguém deseja resolver.

QUEM?

Quem enfrenta essa situação?

O QUÊ?

Qual problema precisa ser resolvido?

AGORA?

Por que isso importa neste momento?

PESQUISA SEM COMPLICAÇÃO

CONVERSE ANTES DE CONSTRUIR.

Fale com cinco pessoas parecidas com seu possível cliente. Escute mais do que explica.

☐

Perguntei como resolvem hoje

☐

Ouvi o que mais incomoda

☐

Descobri o que valorizam

☐

Evitei tentar convencer



PASSO 2 • TRANSFORMAR

CRIE UMA OFERTA SIMPLES.

Uma boa oferta deixa claro o que você faz, para quem, qual resultado entrega e como a pessoa pode começar.

Se a pessoa não entende, ela não consegue escolher.

EXERCÍCIO • UMA FRASE

EXPLIQUE SEM ENROLAR.

Eu ajudo **[quem]** a resolver **[problema]**
por meio de **[oferta]**.

Minha primeira oferta

Escreva de forma simples...

//

Este rascunho fica somente neste navegador/dispositivo.

COMECE ENXUTO

VENDA UMA VERSÃO QUE CONSEGUE ENTREGAR BEM.

Reduza quantidade, variedade ou alcance — nunca o cuidado. O primeiro objetivo é aprender com uma entrega real.

MENOR

Uma solução específica.

CLARA

Escopo e prazo combinados.

BEM-FEITA

Qualidade dentro do possível.

PREÇO COM RESPONSABILIDADE

PREÇO NÃO NASCE DO CHUTE

Custos diretos e deslocamento

Tempo de trabalho e preparação

Despesas e impostos aplicáveis

Margem para continuar e melhorar

Preço justo não é o menor preço. É aquele que faz sentido para o cliente e sustenta uma entrega responsável.

EXERCÍCIO • PRIMEIRA CONTA

CONHEÇA O MÍNIMO SUSTENTÁVEL

Custos estimados

Materiais, transporte, taxas...

Tempo e valor do trabalho

Horas e remuneração possível...

Preço inicial para testar

Valor transparente...

As respostas permanecem somente neste aparelho.

CONFIANÇA É COERÊNCIA

APRESENTE-SE COM VERDADE

CLAREZA

Diga o que entrega.

PRAZO

Combine quando e como.

PROVA

Mostre trabalho real.

PALAVRA

Cumpra o que prometeu.

PASSO 3 • TESTAR

VENDER É AJUDAR ALGUÉM A DECIDIR.

Pergunte, escute, explique e deixe a pessoa livre.
Pressão pode gerar uma venda; confiança pode construir
uma relação.



Marquei uma conversa real para apresentar minha oferta.

PROSPECÇÃO HUMANA

PROCURE QUEM TEM O PROBLEMA

Faça uma lista pequena e personalizada. Aborde com respeito, contexto e uma pergunta.

**“Percebi que você enfrenta [situação].
Posso entender como resolve isso
hoje?”**

Não envie mensagens em massa fingindo proximidade.

A PRIMEIRA VENDA É O COMEÇO

ENTREGUE
COMO QUEM
DESEJA SER
LEMBRADO.

ANTES

Confirme escopo,
preço e prazo.

DURANTE

Comunique mudanças.

DEPOIS

Confira se resolveu.



Criei meu checklist de entrega.

MELHORE COM EVIDÊNCIA

CADA CLIENTE ENSINA

O que funcionou?

O que vale repetir...

//

O que precisa melhorar?

Atraso, dúvida ou retrabalho...

//

Qual será o próximo teste?

Uma mudança de cada vez...

//

Suas respostas ficam apenas neste dispositivo.

O QUE ATRASA O CRESCIMENTO

CUIDADO COM AS ARMADILHAS.

Esperar perfeição para agir

Comprar estrutura antes de vender

Copiar preço sem conhecer custos

Aceitar tudo e não cumprir bem

Confundir movimento com resultado

PLANO DE AÇÃO

SEU COMEÇO NOS PRÓXIMOS SETE DIAS.

☐

Escolher um problema real

☐

Conversar com cinco pessoas

☐

Escrever uma oferta simples

☐

Calcular um preço inicial

☐

Apresentar a oferta

☐

Entregar e pedir retorno

VOCÊ NÃO PRECISA ORGANIZAR TUDO SOZINHO

TRANSFORME ESFORÇO EM DIREÇÃO.

Se você tem habilidade e vontade, mas ainda não enxerga o próximo passo, converse com a equipe. Podemos ajudar a organizar ideia, oferta, comunicação e crescimento.

QUERO CONVERSAR

Seu próximo passo precisa ser possível, claro e verdadeiro.

SEMEIE • SIRVA • CRESÇA

NÃO DESPREZE O TAMANHO DO COMEÇO.

Escolha uma ação pequena que aproxime você de uma pessoa real. Faça bem feito. Escute. Aprenda. Repita.

FALAR COM A EQUIPE

BAIXAR E-BOOK EM PDF

RELER DESDE O COMEÇO

Faça o seu melhor. Faça com amor.