

Excelência em gestão e geração de resultados.

□ Duração: 7 dias.

Módulos:

Geração de resultados, Copywriting e produto, Fluxo de atendimento, Gestão de projetos, Integração do cliente, Concepção e apresentação de planejamento.

Introdução e porque você deve aprender isso.

Esse vai ser o ciclo com o volume mais denso de conteúdo. Cada um dos módulos vai te entregar um conjunto específico e essencial de habilidades indispensáveis para a execução de um projeto com excelência.

E ele precisa ser denso.

Marketing por si só não é simples, pelo contrário, é uma área complexa e que envolve domínio de muitas variáveis. Some isso a complexidade das relações entre prestador de serviço e tomador de serviço e você terá um grande desafio pela frente se não tiver um guia.

O propósito desse conjunto de módulos é exatamente esse, ser o seu guia para:

1. Entender um método que funcione para gerar resultados.
2. Entender como gerenciar o projeto de forma inteligente.
3. Entender como identificar e vender um bom produto.
4. Realizar uma reunião inicial completa o suficiente para começar o projeto com altas taxas de sucesso.
5. Conceber e apresentar um planejamento com maestria.
6. Conduzir a relação com o seu cliente com um fluxo diário claro e a prova de dúvidas.

Eu te digo com absoluta convicção: **o ouro do curso está aqui.**

O ciclo do Alicerce é essencial, afinal, sem o alicerce, você não tem a base necessária para chegar a excelência na gestão.

O ciclo de vendas é essencial, você não quer aprender tudo isso pra depois não saber como conseguir bons clientes.

O das ferramentas é essencial, existem inúmeros cursos soltos por aí (pra algumas delas nem isso), levaria muito tempo aprendê-las dessa forma e você ainda correria o risco de não aprender o que é realmente necessário em cada uma delas.

Mas o ciclo de excelência em gestão e geração de resultados é a **espinha dorsal da formação.**

Primeiro, onde estamos nesse momento?

Você construiu o alicerce, dominou os fundamentos e o fluxo de 5 etapas, se você já chegou aqui com um conhecimento mínimo sobre anúncios, já é absolutamente capaz de aumentar o faturamento do seu cliente.

E sem exagero, você já é melhor do que qualquer gestor que só sabe apertar botões, está anos-luz de distância. Se você fez um bom primeiro ciclo, sabe disso.

Quantos gestores você conhece dominam esse fluxo?

Quantos conseguem pensar em uma estratégia eficiente para levar o maior número possível de pessoas do desconhecimento total de uma empresa a propagação e divulgação dela para outras pessoas?

A essa altura, o conhecimento ainda pode estar meio desconexo na sua cabeça, você entende o fluxo, mas talvez ainda não esteja tão claro o processo de gestão dele. Depois do ciclo 2, vai ficar.

O ciclo do alicerce é extremamente relevante para que você entenda a base de um fluxo de vendas, aquilo que não é ensinado nos cursos que focam em botões, e que é justamente o primeiro ponto que separa um profissional estratégico.

Mas eu queria ir além, e é aí que surge o módulo de **Copywriting e produto**.

Ele é focado em entender especificamente o produto do cliente e todas as suas derivações, aqui, a sua visão estratégica alcança um novo patamar: você se torna ainda mais crucial não só no marketing digital, mas para o negócio do seu cliente como um todo, **identificando problemas e oportunidades e trabalhando pra aumentar de forma consistente a receita da empresa.**

Além disso, é aqui que você aprenderá a forma mais prática que existe para criar uma copy que realmente vende, entendendo os 4Ps de uma oferta relevante.

⚠ [se alguma das lives indicadas aparecer como vídeo privado, é porque ela está disponível exclusivamente pra você, aluno(a) da formação, nesse caso, é só ir até o módulo **lives semanais dentro da plataforma de alunos** e buscar pela live do número indicado]□

□ Dia 8

□ Assistir ao módulo: **Copywriting e produto**.

□ Assistir a **live 55: etapas de um contrato de R\$ 3.000 mensais**. Assistindo essa live, você terá uma visão geral de todo o projeto, essa clareza será necessária para que você entenda a necessidade de cada um dos módulos que está por vir.

⚠Reforçando: não é só assistir, faça anotações, resumos, reflita sobre o que está sendo dito, se possível, explique a outra pessoa o que você aprendeu. Estude com seriedade para internalizar o conhecimento, assistir por assistir não vai ser suficiente.

□ **[exercício prático]** pense em uma empresa da sua cidade que poderia ser um dos seus clientes e avalie quão bem ela cumpre os 8 critérios de um produto vencedor. Depois disso, pense em possíveis sugestões para fazer com que ela use os 8 critérios de forma inteligente para aumentar o seu faturamento.

□ **[plus-ultra, mais além, em latim]** prospecte a empresa analisada no exercício anterior, se não tiver proximidade com os decisores, faça contato com alguém da linha de frente, proponha uma reunião com os decisores e apresente o seu plano, após a apresentação, proponha um trabalho para implementação das melhorias, **o seu primeiro contrato pode estar aqui.**

- **[exercício prático]** Calcule, de uma forma a sua escolha, qual o TAM do nosso mercado de prestação de serviços de marketing digital para PMEs.
- **[opcional, mas altamente recomendado]** comprar os livros indicados para o ciclo 2 de aprendizado.

Lembre-se: o conteúdo necessário para a realização do trabalho estará nas aulas, mas para cada ciclo, selecionei livros a dedo para complementar a sua formação, é extremamente desejável que você os leia ao longo do seu percurso.



⚠ **Importante:** a mesma recomendação do ciclo 1 permanece:

Não leia as pressas, esses são livros de cabeça, eu, Lucas, os consulto frequentemente para tomada de decisões, refinamento de conhecimento, para aprender coisas novas (cada releitura é uma oportunidade de obtenção de novos aprendizados, eu sou completamente contra uma leitura "scan", cujo único foco é terminar rápido o livro para ir ao próximo) esses autores estudaram e trabalharam por uma vida para te entregar esse conhecimento, não espere absorvê-lo em uma semana).

A essa altura, com toda a base construída até aqui, o seu próximo passo é entender o mecanismo que eu criei pra transformar esse trabalho subjetivo em um processo, cumprindo os princípios da nossa filosofia de trabalho com um **método matemático para geração de resultados**.

Dia 9

- Assistir ao módulo: **Geração de resultados**.
- Assistir a **live 28: repertório, o que separa o bom do excepcional**. Você está no ciclo mais denso de toda a formação, nessa live você vai entender como essa densidade de conteúdo será a plataforma que te levará ao topo.

Ouça o **Áudio 17: repertório: o elemento que separa o profissional bom do excepcional**.

(você vai encontrar todos os áudios no módulo "Pílulas de conteúdo em áudio").

- **[exercício prático]** Leia o artigo [Análise Combinatória - Toda Matéria \(todamateria.com.br\)](https://todamateria.com.br), especialmente a parte que fala sobre o princípio fundamental da contagem, depois, considere um fluxo com as seguintes características:

2 plataformas de anúncios (TikTok Ads e Meta Ads), 3 linhas argumentativas, 4 públicos distintos, 2 formatos visuais (vídeo gravado no celular e vídeo feito por uma produtora).

Calcule o número de combinações possíveis para a etapa de exploração nesse fluxo.

Até aqui, por mais capaz que você seja, existe um problema: o seu trabalho ainda é subjetivo para o cliente, ele não entende com clareza o que você realmente faz e não tem o hábito de contratar alguém pra ocupar uma posição estratégica, e é por isso que desenvolvemos o nosso fluxo de atendimento. Aqui, a sua missão é entender como tornar o seu trabalho claro para o seu cliente, aumentando a percepção de valor e garantindo a retenção do contrato por anos.

□ Dia 10

- Assistir ao módulo: **Fluxo de atendimento.**
- **[opcional, mas altamente recomendado]** concilie o estudo do módulo com a leitura do livro **Como fazer amigos e influenciar pessoas**, se não tiver adquirido o livro, leia o resumo indicado no final desse guia.
- **[aprofundamento]** assista as **lives 35 e 36**. Na Live 35, eu explico o nosso modelo de atendimento com as boas práticas mais atuais que estamos usando. Na Live 36 eu te mostro como treinar o time comercial do seu cliente entrando a fundo em questões mais complexas de relacionamento com os envolvidos no projeto, etapa fundamental do nosso atendimento.
- **[aprofundamento]** assista a **live 56**, nela eu explico como você deve conduzir as reuniões semanais com o seu cliente, essas reuniões são um elemento fundamental no atendimento e consequentemente na retenção.

Mecanismo de 4 etapas, fluxo de atendimento, integração, concepção de oferta e produto... **como unir tudo isso em um processo claro de atividades a serem realizadas em cada etapa do projeto?** O que fazer na primeira semana? O que fazer se não alcançar resultados no início?

O seu próximo passo é descobrir essas respostas, no módulo em que a nossa **caixa preta em gestão de projetos é aberta:**

□ Dia 11

- Assistir ao módulo: **Gestão de projetos.**
- Ouça o **Áudio 10. Os 2 principais momentos de um projeto de alto valor.**
- **[opcional, mas altamente recomendado]** Concilie o estudo do módulo com a leitura do Scrum Guide (você pode ler o guide antes da leitura do livro, ele é uma leitura mais rápida e focada absolutamente no sistema do Scrum, além de estar disponível gratuitamente, acesse no link: [2020-Scrum-Guide-PortugueseB R-3.0.pdf \(scrumguides.org\)](https://www.scrumguides.org/R-3.0.pdf)
- **[exercício prático]** Sabendo somente o que você sabe após assistir esse módulo, o que você perguntaria na principal reunião do projeto com um cliente que possui uma academia de musculação? Liste pelo menos 5 perguntas que você considera relevantes para essa reunião.

No módulo da reunião de integração, você vai ter acesso a um manual completo para realizar essa reunião, com todas as perguntas necessárias, mas a máxima da reflexão própria antes de acessar o guia continua válida aqui, a ideia é exatamente te estimular a pensar por conta própria, você não será um profissional engessado

que só sabe seguir fórmulas prontas, será um profissional com pensamento crítico e capaz de se adaptar a qualquer cenário.

☐ **[conteúdo extra]** assista ao resumo do livro Scrum: [Lucas Felix \(@lucaslfelix\) • Fotos e vídeos do Instagram](#)

- ☐ **[aprofundamento]** assista a **live 66**. Nela eu te mostro de forma prática e detalhada como definir a lista de entregas que você vai fazer para o seu cliente.
-

☐ Dia 12

- ☐ Assistir ao módulo: **Integração do cliente.**

☐ **[exercício prático]** pense em alguma pergunta que poderia ser inserida e em uma pergunta que poderia ser removida do documento padrão em uma reunião com um e-commerce de informática.

- ☐ **[plus-ultra, mais além, em latim]** se você está com sangue nos olhos para chegar no próximo nível, procure alguém do seu círculo social que tenha um negócio, convide-o para fazer um diagnóstico gratuito do seu fluxo de vendas, esse diagnóstico é a reunião de integração.

Você terá uma experiência prática e poderá identificar eventuais pontas soltas no seu aprendizado sobre cada um dos tópicos da reunião.

- ☐ **[conteúdo extra]** Leia o artigo a seguir: [Análise SWOT/FOFA: o que é e como usá-la \(com exemplos\) • Asana](#)
-

☐ Dia 13

- ☐ Assistir ao módulo: **Concepção de planejamento e apresentação.**

- ☐ **[aprofundamento]** assista a **live 70**. Nela eu te apresento um elemento que muda o jogo na retenção dos clientes e que eu só descobri a importância depois de anos, esse elemento é tão relevante que eu decidi considerá-lo a quinta variável da equação do projeto de alto valor.

- ☐ **[preparação]** assista a **live 52**. No próximo ciclo você começará a vender, e é importante que aprenda desde agora quais são as características do cliente que paga acima de 3 mil reais mensais, continua pagando por muito tempo e tem resultados com o nosso trabalho.

- ☐ **[exercício prático]** elabore um planejamento para uma **Clínica de estética** que vende localmente, tem foco em procedimentos estéticos faciais, está em crescimento mas só com indicações e exposição orgânica no Instagram, não possui um processo de geração de demanda consistente, ainda não anuncia em nenhuma mídia paga e vai iniciar com mil reais em anúncios e 3 mil reais para prestação de serviços.
-

☐ Dia 14

- ☐ **Assista a live 54 e a live 32**. Na live 54, eu explico de forma aprofundada qual o conjunto de habilidades que os vendedores capazes de fechar contratos de alto valor possuem, e como você vai dominar cada uma

delas. Na live 32, eu foco em uma das 3 habilidades (a mais importante das 3 citadas na live 54, da qual as outras são derivadas): a confiança.

Essas duas lives juntas serão a base que vai te preparar para o próximo ciclo, o ciclo em que você começará a buscar os seus primeiros clientes de R\$ 3.000 mensais.

- Se você comprou os livros indicados, use o tempo que sobrar para a leitura deles (leitura ativa! Com marcações, resumos, etc, não tenha medo de marcar seus livros).

Ordem sugerida, mas não obrigatória:

1. Scrum: A arte de fazer o dobro do trabalho na metade do tempo.
2. Como fazer amigos e influenciar pessoas.
3. Administração de Marketing (esse é gigante, você vai ler por muito tempo .

- Se não comprou os livros, leia esse artigo disponível gratuitamente:

[Resumo do livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas - Blog do 12min](#)

Agora você já está em um nível completamente diferente, eu afirmo com total convicção que, se você seguiu disciplinadamente todo o guia dos primeiros 14 dias, você já é um profissional totalmente fora da curva, **capaz de entregar resultados de verdade, gerenciar um projeto complexo, reter o seu cliente por anos e conduzir tudo isso com clareza e confiança.**

E é justamente por isso que agora, e só agora, você está realmente apto pra vender isso com a confiança necessária pra fechar um projeto de alto valor.

Se você chegou at

Então se prepare, porque no próximo ciclo você começará a vender.