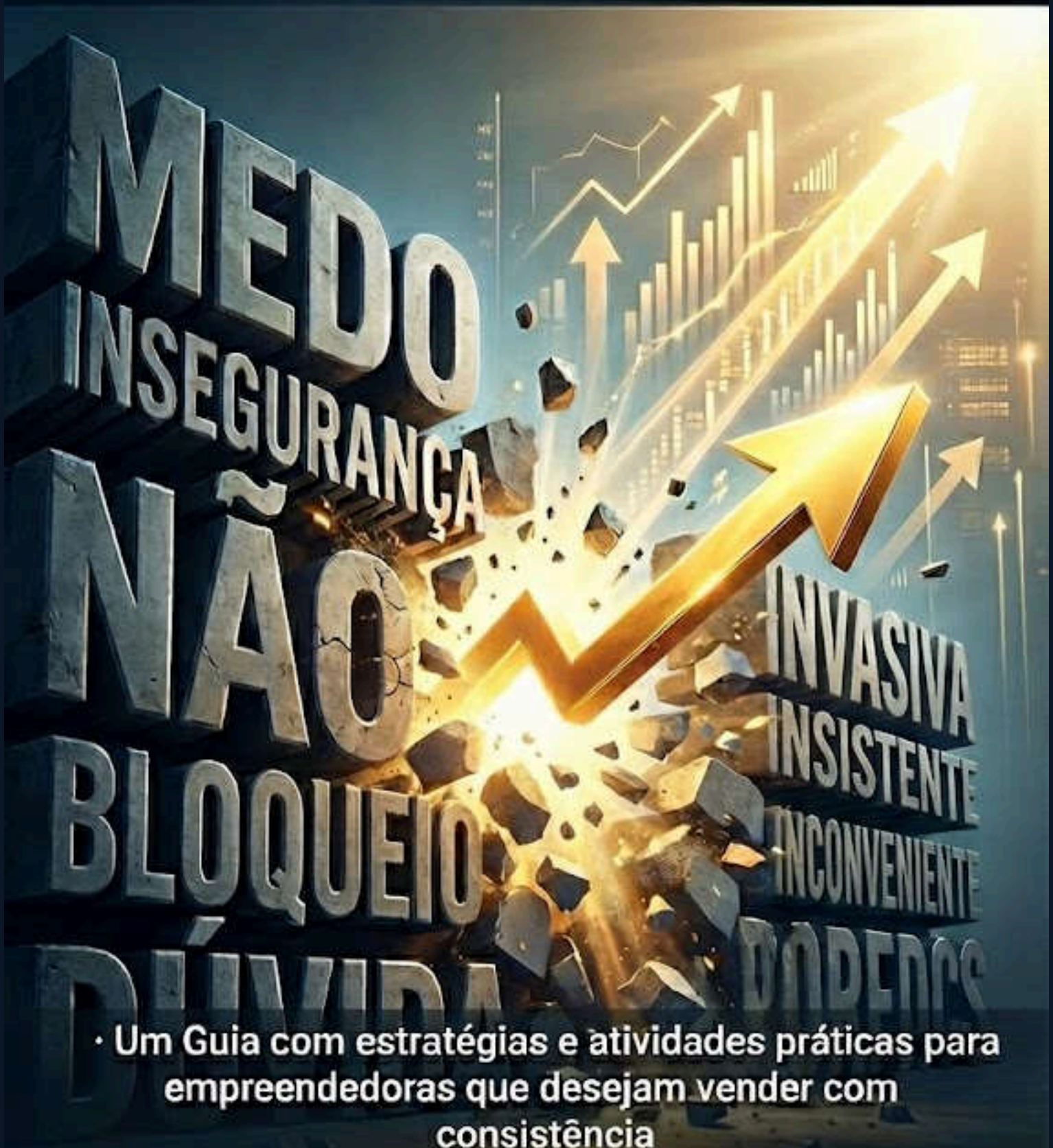
DESTRAVE SUAS VENDAS:

12 Passos para Vencer Bloqueios



· Um Guia com estratégias e atividades práticas para empreendedoras que desejam vender com consistência

Agradecimentos

A todas as mulheres empreendedoras que cruzaram o meu caminho, que confiaram e confiam em mim, que compartilharam suas histórias, suas dores, seus sonhos e suas conquistas, meu mais profundo agradecimento.

A cada cliente, sócia, colunista, patrocinadora do Conexões Femininas, seguidora e parceira, este livro carrega um pedaço de cada uma.

Agradeço também às Colaboradoras, Anunciantes e Empreendedoras parceiras que acreditaram no impacto deste trabalho e escolheram estar comigo nessa jornada, fazendo parte do livro.

E, sobretudo, agradeço a Deus, que sustenta cada passo, abre portas, inspira caminhos e conduz minhas escolhas.

Sobre a Autora

Sou Karla Lopes, fundadora do Conexões Femininas, mentora de negócios e especialista em networking, estratégias de vendas e desenvolvimento de empreendedoras. Ao longo da minha jornada, acompanhei centenas de mulheres em seus processos de crescimento e transformação.

Com uma linguagem prática e direta, uno mentalidade, estratégia e espiritualidade para ajudar mulheres a conquistarem consistência e confiança.

Este livro traduz a experiência prática que acumulei ao longo de vinte anos como empreendedora e sete anos guiando mulheres a viverem do próprio negócio por meio do Conexões Femininas Clube de Empreendedoras.



Carta da Autora

Olá, Empreendedora.

Se você está com este livro nas mãos (no celular, PC ou Tablet), é sinal de que deu um passo para uma jornada de transformação. Escrevi cada linha pensando em você, na mulher que tenta, insiste, persiste, sonha, se cansa, recomeça, chora, se levanta e continua, pois essa mulher, também sou eu.
Sei como é difícil empreender. Sei o peso de tentar equilibrar casa, família, sonhos e muitas vezes, a dura realidade. Mas também sei o poder que nasce quando uma mulher decide acreditar nela mesma.
Este livro é mais do que conteúdo. É mais do que técnica. É mais do que método. Este livro é vivo. É um abraço. É um mapa. É um guia.
Espero que, ao final desta jornada, você descubra não apenas como vender mais, crescer mais ou organizar melhor seu negócio, mas descubra quem você é, o valor que tem e a força que existe dentro de você.
Obrigada por me deixar caminhar ao seu lado.
Obrigada por confiar em mim.
Obrigada por não desistir e continuar.

Com carinho e propósito,

Karla Lopes

Sumário

Capítulo 1 — Passo 1: Mentalidade de líder e Visão de futuro

Mudança de mentalidade: A empreendedora precisa enxergar seu negócio como uma empresa, não como um hobby.....**16**

Capítulo 2 — Passo 2: Autorresponsabilidade e Autogestão

Karla Lopes e Colaboradora: Kívia Tenório - Psicanalista - Especialista em Neurociência

Mudança de mentalidade: Entender que o sucesso depende das suas decisões diárias. Menos desculpas, mais ação.....**32**

Capítulo 3 — Passo 3: Confiança e Posicionamento de marca

Karla Lopes e Colaboradora: Monica Jales - Psicanalista - Especialista em Inteligência Socioemocional

Mudança de mentalidade: Você não é "mais uma", você é única. Seu posicionamento define seu valor no mercado.....**62**

Capítulo 4 — Passo 4: Organização financeira e Mentalidade de abundância

Mudança de mentalidade: Dinheiro não é inimigo. Dinheiro é ferramenta. Empreendedoras precisam dominar suas finanças...**87**

Capítulo 5 — Passo 5: Construção de autoridade e Marketing de conteúdo

Mudança de mentalidade: Você não precisa vender o tempo todo. Precisa gerar confiança o tempo todo.....**106**

Capítulo 6 — Passo 6: Networking, Parcerias e Comunidade
Mudança de mentalidade: Crescimento não é solitário. Mulheres crescem mais quando estão juntas.....**121**

Capítulo 7 — Passo 7: Vender sem medo e Negociação inteligente
Mudança de mentalidade: Vender não é pressionar. É ajudar. Empreendedoras precisam perder o medo de oferecer.....**137**

Capítulo 8 — Passo 8: Produtividade e Gestão do tempo
Karla Lopes e colaboradora - Ana Maria Amorim: Coach e Expert em Mesa Posta - Método M3E
Mudança de mentalidade: Não é sobre fazer mais. É sobre fazer o certo. A vida feminina tem múltiplos papéis, então precisa de método, não sobrecarga.....**154**

Capítulo 9 — Passo 9: Inovação e Expansão de produtos|serviços
Mudança de mentalidade: Seu negócio precisa evoluir constantemente. Quem para, desaparece.....**176**

Capítulo 10 — Passo 10: Experiência do cliente e Fidelização
Mudança de mentalidade: Cliente satisfeito é bom. Cliente encantado é lucrativo.....**190**

Capítulo 11 — Passo 11: Processos, Organização e Crescimento
Mudança de mentalidade: Negócio organizado cresce. Negócio bagunçado cansa.....**205**

Capítulo 12 — Avaliação, Gratidão e Planejamento
Mudança de mentalidade: Fechamento de ciclo é tão importante quanto começar um novo.....**224**

Capítulo Bônus – O Passo Decisivo - A reprogramação mental da empreendedora que vende todos os dias.
Mudança de mentalidade: A venda começa na mente.....**235**

Conclusão.....**248**



Apresentação

A jornada de uma mulher empreendedora geralmente começa com incertezas. Ela começa com uma pergunta, uma inquietação, um desejo de viver algo maior do que sua atual realidade. E, muitas vezes, começa também com medo. Medo de não dar conta, de não saber tudo, de não ser suficiente. Este livro nasce exatamente desse lugar: o lugar onde coragem e vulnerabilidade se encontram.

Ao longo dos últimos anos, acompanhando mulheres de diferentes histórias, idades, profissões e sonhos, percebi um padrão: todas carregam dentro de si um potencial enorme, mas poucas aprenderam a transformar esse potencial em estratégia, posicionamento, consistência e, principalmente, vendas reais. **Transformar intenção em resultado não é um talento, é um processo.** E foi para guiar esse processo que este livro foi criado.

Aqui, você não encontrará teorias vazias ou promessas mirabolantes. Encontrará passos reais, muitos vividos por mim e possíveis. Cada capítulo foi construído como um ciclo: primeiro dentro de você, depois dentro do seu negócio. Porque **uma empreendedora só cresce quando se permite evoluir na mente, na identidade e na ação.**

Este livro é um convite para olhar para si com verdade. Para assumir sua força. Para usar sua voz. Para organizar sua rotina, suas vendas e seus processos. Para crescer com estratégia. Para se posicionar com autenticidade. Para vender com consistência todos os meses sem precisar se violentar ou se perder.

Que cada página seja uma chave. Que cada exercício seja um portal. Que cada passo seja uma nova versão sua nascendo. E que, ao final, você se reconheça como a mulher empreendedora que sempre existiu dentro de você: forte, capaz, segura, lucrativa e absolutamente alinhada com o seu propósito.

Este livro é seu. Este caminho é seu. Esta transformação também é sua.

Sobre o Conexões Femininas

O Conexões Femininas é um clube exclusivo para mulheres empreendedoras que acreditam na força do relacionamento como base para o crescimento pessoal e profissional. Mais do que um grupo, somos uma rede de apoio, troca e evolução, onde cada mulher é incentivada a desenvolver seu potencial, fortalecer seu negócio e criar conexões verdadeiras com outras empreendedoras.

Nosso propósito é impulsionar o empreendedorismo feminino por meio de encontros presenciais e atividades planejadas que promovem o autoconhecimento, o aprendizado constante e a colaboração entre mulheres. Acreditamos que juntas somos mais fortes e que o networking com propósito abre caminhos, gera oportunidades e transforma trajetórias.

No Conexões Femininas, você encontra um espaço seguro para compartilhar experiências, aprender com outras histórias, trocar serviços, fechar parcerias e, principalmente, se desenvolver como mulher, profissional e empreendedora.

Se você busca um ambiente acolhedor, inspirador e repleto de conexões reais, o Conexões Femininas é o seu lugar!



Como usar este livro

Este não é um livro para ser lido com pressa ou esquecido após alguns dias de empolgação inicial. Este é um livro para ser vivido.
Cada capítulo foi construído para provocar reflexão, gerar consciência e, principalmente, conduzir você à ação. Por isso, permita-se desacelerar. Leia um passo por vez. Faça pausas. Releia trechos. Escreva nas atividades. Reflita sobre as perguntas.
Este livro não foi criado para entreter, foi criado para transformar.
Você não precisa seguir uma ordem rígida. Embora exista uma sequência lógica, os passos foram pensados para que você possa começar por aquele que mais conversa com o momento atual do seu negócio ou da sua vida. O que importa não é por onde você começa, mas o compromisso que assume ao começar.
Aqui, a prática é mais importante do que a leitura. Ler sem agir mantém tudo no campo da intenção. Agir, mesmo com pequenos passos, é o que gera mudança real. As atividades propostas não são complementos, são parte essencial do processo. É nelas que a mentalidade se fortalece, que a clareza aparece e que o negócio começa a se mover.
Use este livro como uma ferramenta de trabalho. Volte a ele sempre que sentir confusão, insegurança ou estagnação. Escreva insights. Permita que ele acompanhe sua jornada, não apenas por alguns dias, mas ao longo do tempo.
Se você ler com presença, praticar com constância e aplicar com verdade, este livro deixará de ser apenas um conteúdo e se tornará um divisor de águas na forma como você pensa, decide e constrói o seu negócio.

Manifesto da mulher que decide crescer

Eu não nasci para viver pequena.
Não nasci para ser invisível.
Não nasci para pedir permissão.
Não nasci para aceitar pouco.

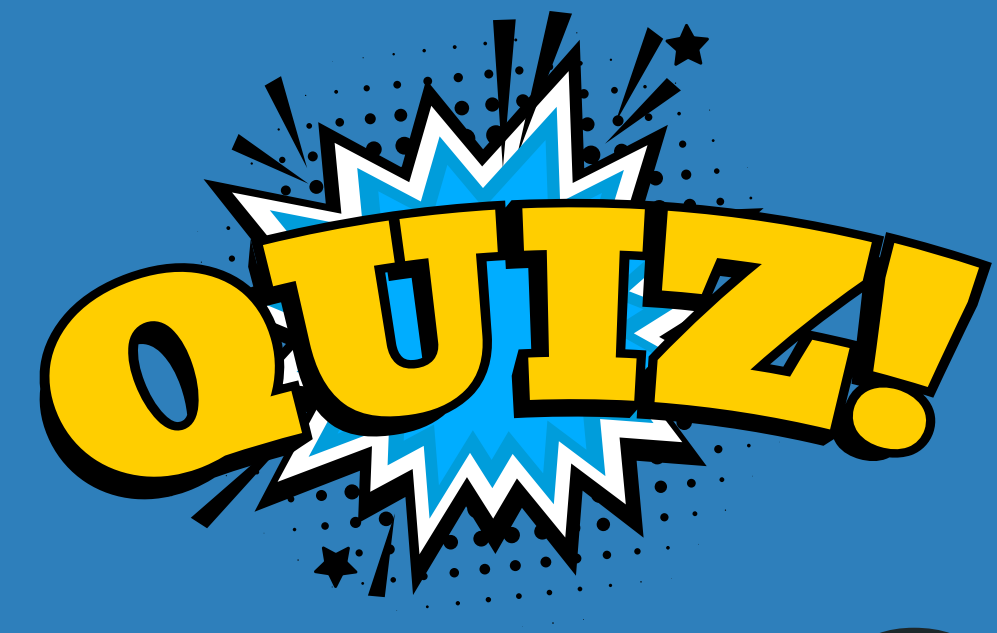
Eu nasci para construir.
Para liderar.
Para criar.
Para transformar.
Para ser dona da minha história.

Eu sou mulher.
Sou criadora.
Sou raiz e sou expansão.
Sou começo e sou continuidade.
Sou profundidade e sou força.

Eu cresço quando ajo.
Eu cresço quando me respeito.
Eu cresço quando me posiciono.
Eu cresço quando assumo meu valor.

Hoje, eu escolho a minha grandeza.
Hoje, eu escolho a minha coragem.
Hoje, eu escolho a minha própria versão de sucesso.

E não volto mais atrás.





Quiz Inicial — Onde você está agora?

Diagnóstico de mentalidade, vendas e postura empreendedora para criar consciência.

Clique aqui e faça o Download



Afirmações Diárias

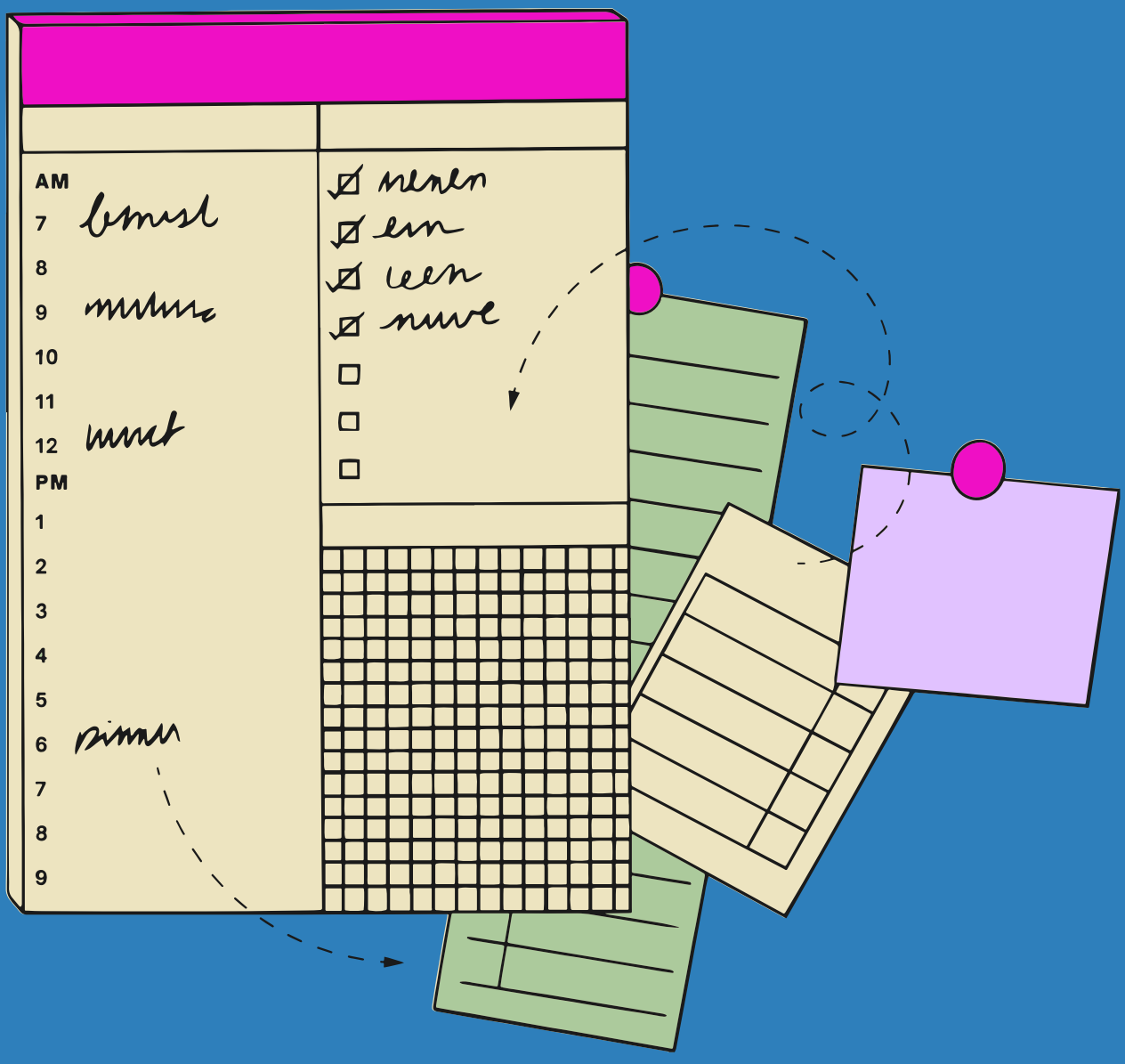
Ferramenta de Reprogramação Mental para uso contínuo

Clique no Link para Baixar e imprimir

Planner de Afirmações Mensais

Ferramenta de Reprogramação Mental para uso contínuo.

Clique no Link para baixar e imprimir



Ritual Matinal da Empreendedora

Preparação mental, emocional e estratégica para o dia.

Clique no Link para baixar e imprimir



Capítulo 1
Passo 1

Mentalidade de líder e Visão de futuro

Mudança de mentalidade: Você precisa enxergar seu negócio como uma empresa, não como um hobby.

"Sua liderança começa onde sua zona de conforto termina e sua visão de futuro alcança o que os olhos comuns ainda não podem ver"



Capítulo 1

Passo 1 - Mentalidade de líder e Visão de futuro

Mudança de mentalidade: Você precisa enxergar seu negócio como uma empresa, não como um hobby.

Existem momentos na vida em que sentimos que não dá mais para continuar do mesmo jeito. Há algo dentro de nós pedindo por mudança, por direção, por clareza. Esse passo representa o despertar.

É quando decidimos assumir a liderança do nosso caminho, não a liderança dos outros, mas a autoliderança. Aqui nasce a versão que vai levar você a conduzir seu negócio com força, visão e coragem.

Este capítulo é um convite para que você se veja, a partir de hoje, não apenas como alguém que tem um negócio, **mas como uma líder de empresa e líder de si mesma.** Talvez, até agora, você tenha se acostumado com frases como:

“Eu trabalho por conta própria”

“Eu faço uns trabalhos por fora”

“Eu vendo umas coisas”

Essas frases são muito mais do que um jeito de falar: elas mostram a forma como você enxerga o que faz. Quando você se descreve de maneira pequena, seu cérebro passa a tratar seu negócio como algo pequeno. E, sem perceber, você mesma sabota suas possibilidades. A primeira grande transformação que desejo para você com esse livro, começa aqui: **na forma como você se vê.**

Para muitas mulheres, o empreendedorismo começa de forma tímida. Um talento, um dom, uma habilidade ou algo feito "quando sobra tempo", entre tarefas da casa, demandas da família e responsabilidades que sempre vem antes. O negócio nasce pequeno, íntimo e com afeto. E exatamente por isso, muitas vezes nasce sendo tratado **como um hobby.** Mas **crescer** exige outra postura. Exige que você enxergue o que faz com a seriedade, a estrutura e o valor de uma **empresa real**, por menor que seja o seu negócio. Essa virada de chave mental é o que separa a empreendedora que patina daquela que cresce com consistência.

A seguir, o caminho completo para essa transformação.

1. Reconheça que seu negócio não é um favor. É seu futuro.
A primeira mudança de mentalidade acontece quando você aceita que:

Você não está somente "ajudando" clientes — **você está oferecendo um serviço profissional.**

Você não está "brincando de empreender" — **você está construindo uma empresa.**

Seu negócio não é um passatempo — **é sua fonte de renda, seu legado e sua independência.**

Enquanto você se coloca "pequeninha", o mercado te enxerga assim. Quando você se posiciona com seriedade, o mundo te olha com respeito.

2. Troque improviso por estrutura

Hobby funciona no improviso. Empresa funciona com estrutura.

A empreendedora que evolui precisa adotar hábitos como:

- Ter agenda definida, metas mensais, processos minimamente organizados, rotina de conteúdo, controle financeiro, calendário, planejamento e clareza do que entra e sai. Essa estrutura não precisa ser perfeita no início, precisa ser **constante**. Quando existe sistema, existe crescimento.

3. Assuma responsabilidade sobre seus resultados

Quando você trata seu negócio como hobby, qualquer obstáculo vira motivo para desistir. Quando você trata seu negócio como empresa, todo obstáculo vira ajuste de rota.

A mentalidade correta diz:

"Se não deu certo, o que posso melhorar?"

"Se não vendi, o que posso ajustar?"

"Se ninguém engajou, como posso comunicar melhor?"

"Se estou sem tempo, o que vou reorganizar?"

A empresa não cresce porque a vida permite. Ela cresce porque você **decide fazê-la crescer.**

4. Pare de pedir permissão para existir

Quando o negócio é um hobby, você divulga com medo: de parecer chata, do julgamento, da rejeição, de se expor e de cobrar pelo seu serviço|produto. Mas empresas não pedem permissão para existir. Elas se posicionam, aparecem e comunicam com clareza. A mudança de mentalidade começa no simples ato de **aparecer, se mostrar**. De ocupar espaço. De se apresentar como empreendedora com orgulho e segurança.

5. Entenda que lucro não é pecado, é sobrevivência

Muitas mulheres foram condicionadas a acreditar que: cobrar é errado, lucro é ganância, vender é desagradável e ganhar dinheiro é feio. Mas não existe empresa sem lucro.

A prosperidade financeira é o que permite: melhorar seus serviços, investir em conhecimento, oferecer qualidade e ter liberdade. **Dinheiro não suja seu propósito, sustenta ele.**

6. Valorize seu tempo como um recurso

No hobby, você faz "quando dá". Na empresa, você faz porque **precisa ser feito**. Porque criança faz o que gosta e adulto faz o que precisa ser feito, independente de gostar ou não.

Empreendedoras que evoluem entendem: horário é compromisso, atrasos são prejuízos, procrastinação custa dinheiro, qualidade pede foco e consistência é mais importante do que intensidade. Seu tempo é o ativo mais valioso da sua empresa.

7. Crie metas reais e revise seus resultados

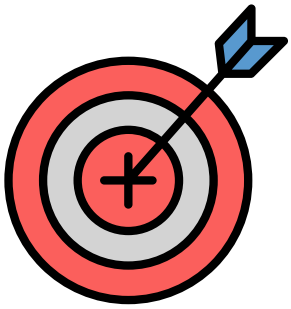
Hobby não tem meta. Hobby não tem plano. Hobby não tem estratégia. Empresa tem.

Toda empreendedora precisa saber: para onde está indo, quanto quer faturar, quais produtos priorizar, quais são as estratégias de cada mês e qual sua fonte de lucro mais forte. **E, principalmente:** revisar resultados, ajustar rotas e aprender com os números.

Quem não mede, não cresce. Quem mede, prospera.







8. Trate seu negócio com amor, mas também com seriedade

Empresas femininas nascem do coração. Mas crescem com a disciplina. Você pode trabalhar com sensibilidade. Você pode usar sua intuição. Você pode criar do seu jeito. **Mas precisa equilibrar com:** responsabilidade, compromisso, tomada de decisão, constância e visão de longo prazo.

Empreender com alma e amor não significa ser desorganizada. Significa unir intuição com profissionalismo.

9. Transforme sua identidade interna

Para enxergar seu negócio como empresa, você precisa assumir verdadeiramente a identidade de empreendedora:

Eu sou profissional.

Eu cobro porque entrego valor.

Eu apareço porque tenho propósito.

Eu cresço porque decido crescer.

Eu lidero minha empresa. Ela não me lidera.

Quando você muda por dentro, tudo muda por fora. A mente é o primeiro tijolo da construção. O comportamento é o segundo. O resultado é o terceiro.





10. A diferença entre “eu faço” e “eu lidero”

Feche os olhos por um instante e pense: Se o seu negócio fosse uma empresa com equipe, com setor financeiro, de marketing, de atendimento, de estratégia. Quem estaria na direção? Não importa se hoje você é a única pessoa envolvida em tudo. Na mente, você já precisa se comportar como diretora, não como “faz tudo”.

A empreendedora que **apenas executa** apaga incêndios. A empreendedora que **lidera** constrói caminhos. Ser líder não significa mandar em alguém. Significa assumir a responsabilidade pela direção:

É você quem escolhe em que focar.

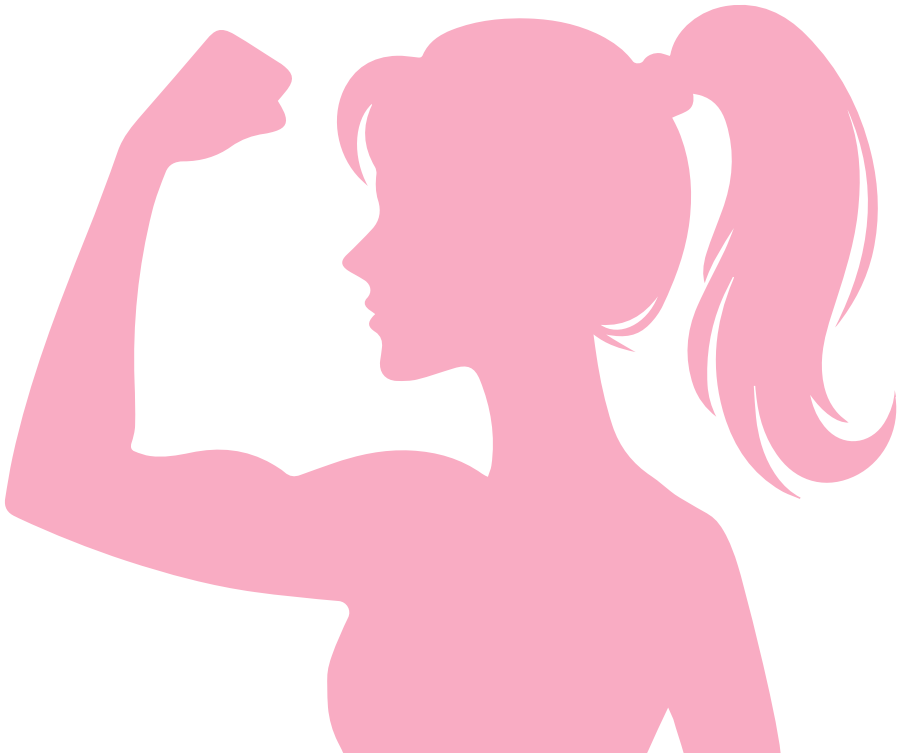
É você quem decide quanto o negócio vai faturar.

É você quem define que tipo de cliente será atraído.

É você quem desenha o futuro.

A pergunta que você deve se fazer é simples e profunda: **“Que tipo de líder eu vou ser do meu negócio?”**

Você pode liderar com medo, com pressa, com culpa ou pode liderar com consciência, intencionalidade e visão.



11. Visão de Futuro: o filme que ainda não aconteceu

Imagine que você entrou em um cinema. Está escuro, a tela ainda apagada. Você senta e se ajeita na cadeira. O filme começa. Mas, em vez de uma história qualquer, o que aparece na tela é uma versão sua daqui a três anos;

- Como você está?
- Onde você trabalha?,
- Como é sua rotina?
- Quem são os seus clientes?
- Como está sua saúde, sua família, seu financeiro?

A primeira tarefa de uma líder é **ver antes de acontecer**. A visão é o filme que você decide projetar para si mesma. Ela não é fantasia: é direção.

Talvez você ainda não tenha um escritório, uma equipe ou o faturamento estável que deseja. Mas, se você não conseguir enxergar essa realidade como possível, dificilmente criará ações para chegar até ela.



12. Missão: o porquê da sua existência empreendedora

Negócios que existem apenas “para ganhar dinheiro” acabam facilmente. Dinheiro é importante, necessário e saudável, mas ele é consequência de algo maior: da **MISSÃO**.

Missão é o que justifica o esforço, a persistência, as noites mal dormidas, os estudos, os desafios. É o que te lembra, em meio à correria: **“É por isso que eu faço o que faço”.**

Pergunte a si mesma:

- Que dores eu alivio com meu trabalho?
- Que transformação eu entrego?
- O que eu gostaria que as pessoas dissessem sobre mim quando falassem da minha marca|negócio?

Uma missão pode ser:

- “Ajudar mulheres a equilibrar suas vidas de forma leve e saudável.”
- “Transformar autoestima através da imagem, fazendo mulheres se lembrarem de quem são.”
- “Levar soluções criativas para pequenos negócios que querem se destacar.”
- “Transformar momentos em memórias doces, criando produtos artesanais que unem sabor, beleza e afeto.”
- “Elevar a autoestima das mulheres por meio de semijoias que unem beleza, estilo e qualidade, oferecendo peças que traduzem personalidade, realçam a confiança e acompanham cada cliente no dia a dia e em seus momentos especiais.”

Vejo empreendedoras que não conseguem ter clareza sobre sua missão por achar que o seu trabalho é simples e singelo, não enxergando a transformação que causa nas pessoas.

Sua missão não precisa ser perfeita, nem definitiva. Ela pode mudar, evoluir. Mas precisa ser verdadeira.

A minha missão com o Conexões Femininas é criar um ambiente acolhedor e estratégico, onde cada mulher encontre apoio, inspiração e forças para evoluir nos negócios e na vida. Trabalho para fortalecer redes de relacionamento e incentivar a empreendedora a acreditar na colaboração, no propósito e na evolução contínua.

13. Valores: as raízes invisíveis da sua empresa

Toda marca tem valores, mesmo que nunca os tenha escrito. Valores são os princípios que guiam suas decisões, seu negócio e sua vida.
Quando você escolhe não mentir para vender, isso é valor. Quando você decide entregar mais do que o combinado, isso é valor. Quando você prefere perder um cliente a não faltar com a ética, isso é valor.
Conheça alguns exemplos de valores que costumam ser fortes em negócios liderados por mulheres:

- Cuidado
- Empatia
- Transparência
- Excelência
- Humanização
- Criatividade

Escolha de dois a quatro valores para guiar tudo o que você faz. Depois, **se pergunte:** “Como esse valor aparece, na prática, no meu atendimento, na minha comunicação, nos meus produtos, no meu negócio?”
Se um dos seus valores é cuidado, talvez você se empenhe em responder aos clientes com atenção, lembrar seus nomes, mandar mensagens personalizadas. Se um dos valores é excelência, você revisa o que faz, estuda, testa, procura melhorar sempre. Valores não são palavras bonitas. São atitudes repetidas.

14. Metas SMART: transformando visão em direção concreta

Agora que você já olhou para frente e se conectou com sua visão, sua missão e seus valores é hora de transformar tudo isso em metas.

Metas SMART são metas:

Específicas: Errado: “quero crescer”, **Certo:** “quero faturar X”
Mensuráveis: dá pra medir o que aconteceu
Atingíveis: desafiadoras, mas possíveis
Relevantes: importantes para a sua visão
Temporais: com prazo definido

Perceba a diferença:

“Quero ter mais clientes.”
“Quero conquistar 10 novas clientes até o final de março.”
“Quero melhorar meu Instagram.”
“Quero postar 4 vezes por semana durante os próximos 3 meses.”

Metas não são para pressionar, são para **orientar**. Sem metas, você trabalha muito, mas sem saber para onde está indo.

Mas antes de continuar é importante deixar claro a **diferença entre Objetivo e Meta:**

OBJETIVO: É o que você quer alcançar. É mais amplo, geral e qualitativo.
Exemplo: “Quero aumentar minhas vendas.”
“Quero melhorar meu posicionamento no Instagram.” “Quero ter uma vida mais saudável.”

O objetivo **mostra a direção**, mas ainda não diz como, quanto ou quando.

META: É a versão específica e mensurável do objetivo. É quantitativa, tem prazo e pode ser medida.

Exemplo baseado no objetivo “aumentar minhas vendas”:

“Ultrapassar R$ 15.000 em vendas por mês até junho.”
“Conquistar 30 novas clientes até o final do trimestre.”

Resumindo:

Objetivo = direção
Meta = caminho detalhado com números e prazo

Escolha três metas principais para o próximo trimestre. Foco é autoliderança.

Exemplo de META SMART

Objetivo: aumentar a visibilidade e as vendas do negócio.

S — Específica: “Quero aumentar a presença da minha marca no Instagram para atrair mais clientes e fortalecer minha autoridade e do meu negócio.”

M — Mensurável: “Aumentar em 30% o número de seguidores e gerar 20 novos leads qualificados por semana.”

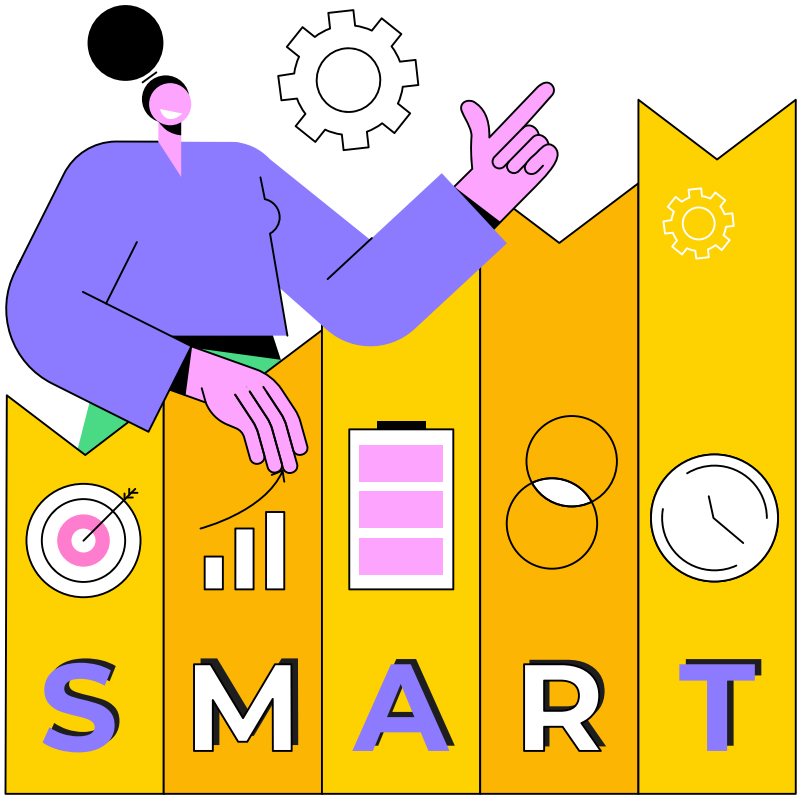
A — Atingível: “Vou produzir 3 posts por semana, 5 stories por dia e fazer 1 live por semana com conteúdo educativo, além de usar chamadas estratégicas para captação de leads.”

R — Relevante: “Essa meta é importante porque mais visibilidade traz mais clientes, fortalecendo o faturamento e o posicionamento da minha marca.”

T — Temporal: “Quero alcançar este resultado até 30 de abril de 2026.”

VEJA AGORA COMO FICOU A META SMART COMPLETA

“Aumentar a presença digital da minha marca no Instagram, aumentando o número de seguidores em 30% e gerando 20 leads qualificados por semana, até 30 de abril de 2026, através da criação de posts, stories e lives semanais focados em conteúdo de valor.”



15. O planejamento como ato de amor

Muitas empreendedoras têm resistência à palavra "planejamento". Acham chato e burocrático. Mas tente enxergar o planejamento por outro ângulo: **Planejar é um ato de amor pelo seu futuro.** É como arrumar a mala antes de uma viagem.
Quando você planeja, você se respeita: respeita seu tempo, sua energia, seu dinheiro. Planejamento não é controle rígido: é direção flexível.
Você pode separar o ano em quatro grandes blocos (trimestres) e se perguntar:

- O que quero construir no primeiro trimestre?
- O que quero consolidar no segundo?
- O que quero expandir no terceiro?
- O que quero revisar e comemorar no quarto?

Seu negócio passa a ter ritmo, em vez de caos.

16. Todo mês é mês de decisão

Todo mês podemos recomeçar, mas janeiro nos traz algumas reflexões: ou você começa o ano repetindo exatamente os mesmos padrões anteriores, as mesmas desculpas, os mesmos medos, a mesma desorganização ou você parte para a ação e faz os ajustes necessários. Você não precisa saber tudo. Não precisa ter tudo pronto, mas precisa dizer a si mesma**: "Eu assumo a liderança da minha vida e do meu negócio. Eu escolho crescer com consciência e consistência."**
Essa decisão muda o jeito que você acorda, que você planeja, que você fala de você mesma. Muda o jeito que você se apresenta para o mundo.

Minha Experiência

Em 2005 quando criei com meu marido (na época, ainda namorado) um negócio sem dinheiro e sem conhecimento, tínhamos em mente uma coisa: que aquela ideia se transformaria em uma empresa a partir do nosso forte desejo, da crença de que daria certo (sem duvidar) e da busca diária pelo aperfeiçoamento. Nos comportávamos como empresa antes mesmo de termos o CNPJ. Isso fez total diferença para o nosso crescimento, pois nossa mente, nossa autoliderança, missão e visão de futuro nos levaram a ter uma empresa com 15 funcionários e faturamento anual de 1 milhão de reais. Isso nos mostrou como é possível conquistar o que desejamos quando tomamos uma decisão e agimos.

Exemplo de Mudança de Mentalidade.

História — "O dia em que Amélia se olhou de verdade"

Amélia trabalhava como auxiliar administrativo em um escritório de contabilidade e como renda extra vendia produtos de bem-estar, suplementos e vitaminas. Sabia que tinha capacidade, mas era vítima da sua insegurança. Trabalhava bem, com entusiasmo, ajudava os clientes, mas sempre com vergonha. Nunca dizia: - "sou empreendedora". Sempre usava palavras tímidas: - "Faço um trabalhinho extra", - "Dou uma ajuda", - "Faço quando dá".

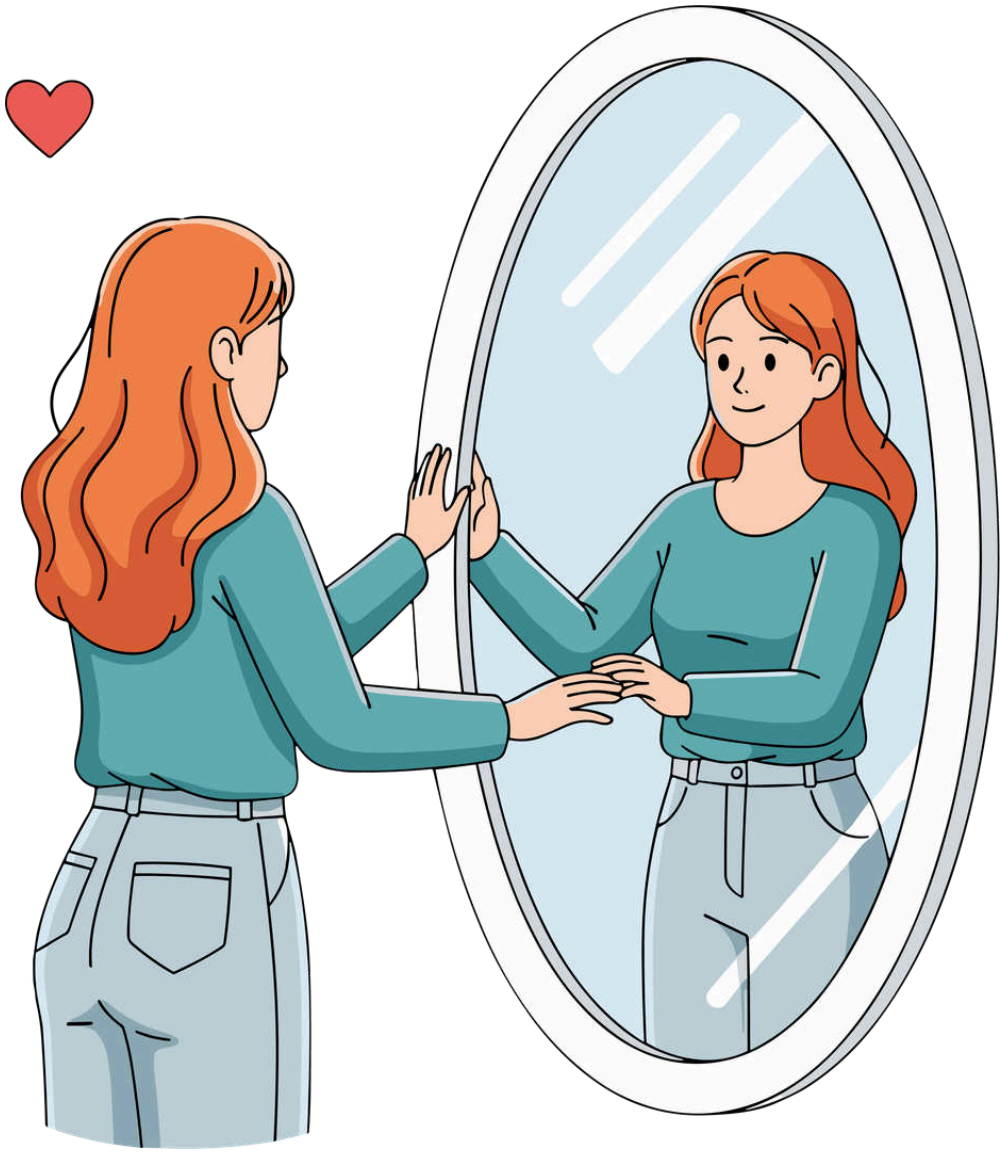
Amélia tinha medo de se mostrar como empreendedora e da responsabilidade que o empreendedorismo traz. Para ela, aquilo parecia grande demais. Um dia, uma amiga fez um comentário que a fez despertar: - "Amélia, você não cresce porque não se assume, tem vergonha e com isso, se esconde." Ouvir aquilo foi um choque, mas a fez tomar uma decisão. Disse para si mesma: "Hoje eu me torno líder da minha vida e farei o que tem que ser feito para o meu negócio crescer."

Criou seu perfil no Instagram e no primeiro post, fez sua apresentação profissional mostrando a missão e visão do seu negócio. A partir dessa simples atitude seu negócio começou a expandir e as vendas aumentaram.
A partir desse momento Amélia entendeu que a liderança não nasce quando “estamos prontas”. Nasce quando decidimos agir e aparecer.
O dia em que você decide tratar seu negócio como empresa é o dia em que ele começa a crescer.

Seu crescimento começa quando você decide:

Assumir sua potência
Agir com profissionalismo
Abandonar a postura pequena
Se colocar como empresária de verdade
Parar de esperar e começar a construir
Tratar seu negócio como ele merece ser tratado

Porque o mundo só vai enxergar sua empresa quando você enxergar primeiro.



Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no Link e baixe as atividades

Empreendedoras Indicadas

CLÍNICA
LU NOVAES
Nutrição e Estética



Harmonização Orofacial (HOF)
Criolipólise e Modelagem Corporal
Massagens e Drenagem
Nutrição Para Tentantes e Gestantes
Nutrição na Saúde da Mulher e Estética
Limpeza de Pele e Revitalização Facial

Clínica Lu Novaes
Rua Mem de Sá, nº 111 sala 306 - Icaraí - Niterói - RJ
Tel: (21) 3786-5858 / (21) 97677-5190
Instagram: @clinicalunovaes
www.clinicalunovaes.com.br



J.PERFUMES
PRODUTOS ARTESANAIS



@jperfumesartesanais

21 97223-0693

Sustentar decisões, pessoas e sonhos exige cuidado diário.
O sabonete de esponja e a fragrância feminina Angel representam, para mim, esse gesto simples que renova energia, presença e propósito.

Capítulo 2

Passo 2

Autorresponsabilidade e Autogestão: O poder de assumir o controle

Mudança de mentalidade: Entender que o sucesso depende das suas decisões diárias. Menos desculpas, mais ação.

Colaboradora: Kívia Tenório

"Quando você assume a responsabilidade pela sua vida e pelo seu negócio, deixa de esperar por resgates externos e passa a se tornar a líder que os seus resultados estavam esperando."



Capítulo 2

Passo 2 - Autorresponsabilidade e Autogestão: O poder de assumir o controle

Mudança de mentalidade: Entender que o sucesso depende das suas decisões diárias. Menos desculpas, mais ação.

Existem momentos na nossa jornada empreendedora em que percebemos que não é a falta de oportunidade, nem a falta de ferramentas, nem a ausência de apoio que está travando nosso crescimento, mas sim, as decisões que tomamos ou deixamos de tomar, todos os dias. Não é sobre o grande plano ou grande meta do ano. É sobre a escolha de hoje. É sobre a postura de hoje. É sobre a ação de hoje. A mudança de mentalidade para pararmos de nos sabotar e assumir o protagonismo da própria vida é o maior divisor de águas entre uma empreendedora comum e uma empreendedora que cresce. Nada transforma mais rapidamente um negócio do que a decisão de assumir a responsabilidade pela própria jornada.

Este passo é o divisor de águas entre a empreendedora que somente reage aos acontecimentos e a empreendedora que constrói.

Aqui você aprenderá a se organizar internamente, emocionalmente e estrategicamente, entendendo que sua rotina, suas escolhas e sua energia definem diretamente seus resultados.

Este capítulo é um convite para que você pare de terceirizar o ritmo da sua vida para o calendário, para o governo, para a economia, para as circunstâncias, para quem mora com você, para o humor do dia.

Vamos falar sobre duas chaves fundamentais:

Autorresponsabilidade – entender que você é responsável por suas escolhas e resultados.

Autogestão – aprender a administrar seu tempo, sua energia e suas prioridades.

A seguir, está o caminho para essa mudança.

1. Sucesso é um hábito, não um acontecimento

Uma empresa não cresce em um dia. Ela cresce dia após dia. E o que define esse crescimento? As **pequenas decisões diárias**.

São decisões pequenas que criam resultados grandes:

· Levantar e cumprir o que prometeu

· Abrir o computador mesmo sem vontade

· Postar mesmo com medo

· Oferecer mesmo insegura

· Ajustar o que não funcionou

· Estudar mesmo cansada

· Manter-se consistente mesmo nos dias ruins

Sucesso não acontece de repente. Ele é construído silenciosamente e a cada dia. A empreendedora madura entende: **o que eu faço diariamente está plantando meu futuro.**

Falo por mim: há dias em que acordo sem vontade de trabalhar, seja por cansaço físico ou emocional. Nesses momentos, eu paro e analiso a situação para decidir qual é a melhor escolha: respeitar o meu limite, não trabalhar naquele dia e me recuperar, ou fazer um esforço extra para alcançar o resultado que desejo naquele dia ou naquela semana.

Essa decisão depende única e exclusivamente das minhas prioridades naquele momento. Independente da escolha, o mais importante é que ela seja consciente, assumida com responsabilidade e alinhada com o que eu quero construir.

2. Identifique e elimine as desculpas disfarçadas

As mulheres têm desculpas tão sofisticadas que parecem até verdades. A mente cria justificativas convincentes para não agir:

- “Estou esperando a inspiração.”
- “Não tenho tempo.”
- “Depois que organizar a casa, eu começo.”
- “Quando tiver mais seguidores, eu apareço.”
- “Preciso estar mais preparada.”
- “Semana que vem eu recomeço.”

Você se identifica com alguma? Eu já me identifiquei com várias, mas consegui me libertar das “desculpinhas”.

Entenda que:

- Inspiração nasce da ação.
- Tempo se cria, não se encontra.
- A casa nunca estará totalmente organizada.
- Seguidor bom é o que interage com você.
- Estar preparada vem do processo, não da espera.
- Recomeçar só é possível quando se começa.

A empreendedora que cresce substitui desculpa por responsabilidade.

Quem nunca se identificou com alguma das desculpas acima que atire a primeira pedra. Tenho certeza de que, em algum momento ou situação, você também já recorreu a uma delas.

Eu, por exemplo, escolhi para mim a clássica: “preciso estar mais preparada”. Tive a ideia de criar o Conexões Femininas em 2017, mas só em 2018 é que realmente parti para a ação e coloquei tudo em prática. O que me travou durante um ano inteiro até lançar oficialmente o Clube? A crença de que ainda não tinha conhecimento suficiente para começar.

O erro estava justamente aí: eu desconsiderei todos os anos de experiência que já tinha no empreendedorismo, à frente de uma empresa com 15 funcionários e liderando uma equipe de vendas. No dia em que decidi interromper esse ciclo, agi, dei o primeiro passo e o Conexões Femininas nasceu.

E você, qual desculpa ainda está usando para adiar o seu próximo passo?

3. O fim da culpa e o início da responsabilidade

Existe uma diferença entre culpa e responsabilidade. A culpa te paralisa. Faz você se sentir péssima porque “não fez”, “não conseguiu”, “falhou de novo”.

A responsabilidade te liberta. Faz você olhar para o que aconteceu e dizer: - “Ok. Não foi como eu gostaria. O que posso fazer diferente agora?”

Ser autorresponsável não é se culpar por tudo, nem se achar a pior pessoa do mundo cada vez que algo não dá certo. É reconhecer que, ainda que muita coisa esteja fora do seu controle, **sempre há algo que você pode fazer.**

Você não controla o humor dos clientes, mas controla como responde.
Você não controla a economia, mas controla como se organiza.
Você não controla imprevistos, mas controla como se adapta e como reage.

Quando uma empreendedora foge da responsabilidade, frases como estas aparecem com frequência:

“Eu não consigo porque ninguém me ajuda.”
“Eu não faço porque meu marido não apoia.”
“Eu não cresço porque as pessoas aqui não valorizam.”

Essas frases podem até ter uma dose de verdade. Mas, se você viver focando nelas, sempre estará presa ao que os outros fazem ou deixam de fazer.

Autorresponsabilidade é você se olhar no espelho e dizer: “Mesmo com tudo isso, ainda existe algo que depende de mim. E é nisso que vou focar.”
Se tem algo que eu não faço é transferir a “culpa” para alguém ou para as circunstâncias. Prefiro sempre olhar para dentro e analisar com atenção o que deixei de fazer ou onde posso ter errado.
Claro que sei que muitas situações fogem do nosso controle, mas também tenho consciência de que a forma como ajo e como reajo a cada situação é o que realmente faz a diferença na minha vida e no meu negócio. Ter essa clareza é essencial para mim.

4. Desenvolva a habilidade de decidir rápido
A lentidão nas decisões é uma das maiores formas de autossabotagem.
A insegurança empurra decisões para:
· Segunda-feira, próximo mês, depois da reunião, depois do evento, depois do lançamento, depois que alguém aprovar. SEMPRE DEPOIS.
E quando vê, já se passaram meses e até anos. Mulheres que avançam fazem o contrário: Elas decidem rápido e ajustam no caminho. Porque elas sabem que: a perfeição paralisa - o movimento liberta, a dúvida desgasta - a ação energiza. Cada decisão rápida abre espaço para novos resultados.
Na maioria das vezes, procuro agir com rapidez — com exceção do episódio da criação do Conexões Femininas, quando levei um ano até partir para a ação, experiência que acabou se tornando uma grande virada de chave para mim. Hoje, sempre que tomo uma decisão, sigo direto para a execução, pois aprendi a gostar dos desafios. São eles que me impulsionam e me colocam em movimento.

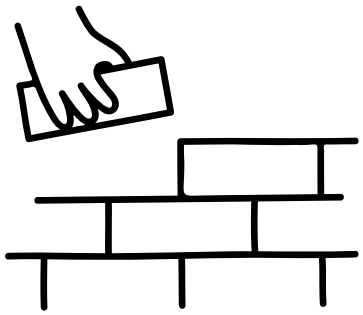
5. Microdecisões: os tijolos que constroem resultados

Crie compromissos diários, não metas distantes. Metas anuais são importantes, mas **não transformam ninguém** sozinhas. O que transforma é: o compromisso diário, a execução mínima, o movimento constante.

A empreendedora que cresce cria microrotinas simples e inegociáveis. Consistência é mais poderosa que intensidade. Não é um grande ato que define seu sucesso. São **microdecisões e microações diárias**, ou seja:

- 10 minutos de leitura **OU** adquirir um livro e deixá-lo na gaveta.
- 1 postagem por dia **OU** semanas sem postar nada.
- 15 minutos de prospecção **OU** esperar receber indicação.
- 1 ato de coragem por vez **OU** se acovardar com medo.
- Revisar as tarefas da manhã **OU** passar o dia no modo “deixa a vida me levar”.
- Enviar uma proposta **OU** esperar o cliente solicitar orçamento.
- Aprender algo pequeno todos os dias **OU** repetir as mesmas coisas sempre.
- Levantar e cumprir o que você planejou **OU** “enrolar” e deixar para depois.
- Postar algo que agrega **OU** passar mais meia hora rolando o feed.
- Estudar um pouco todo dia **OU** reclamar que não sabe.
- Registrar suas vendas **OU** “depois eu vejo”.

Essas **microdecisões e microações** somadas, constroem ou destroem o seu ano e o seu negócio.



Quando olhamos de longe, parece que algumas empreendedoras “deram certo de uma hora para outra”.

Mas, se olharmos de perto, veremos que houve uma sequência de escolhas consistentes, pequenas, mas firmes. Cada vez que você escolhe agir em direção àquilo que disse que queria, que desejava, você fortalece sua identidade de empreendedora comprometida. E isso é **autorresponsabilidade**.

Para mim, o mais importante é **DECIDIR**. Sempre que existe um **“ou”**, é porque há, no mínimo, duas opções diante de nós. A grande questão não é apenas escolher, mas decidir, partir para a ação e seguir em frente. E, mesmo que depois a escolha se revele equivocada, tudo bem. O essencial é parar, refletir e ajustar a rota em direção ao objetivo, sem lamúrias ou queixas.

Ao longo da minha jornada empreendedora, já tomei muitas decisões que não me levaram ao resultado desejado, e está tudo certo. Não me vitimizei; ao contrário, redefini o caminho e continuei avançando. Foi assim na minha primeira empresa e continua sendo no Conexões Femininas. O que realmente importa é não parar.

6. Pare de romantizar a dificuldade

Há uma **crença comum** entre mulheres empreendedoras: **“Para dar certo, precisa ser sofrido.”** Não precisa.

Você não precisa: se exaurir, trabalhar até tarde todos os dias, esperar aprovação, abrir mão de tudo.

Você precisa apenas: decidir com firmeza, agir com constância, ajustar com inteligência, continuar com coragem.

Quanto menos você romantiza a dificuldade, mais leve se torna crescer.

Durante muito tempo acreditei que fazer as coisas darem certo precisava ser cansativo e pesado. Hoje, me libertei desse pensamento, porque é justamente ele que torna o caminho difícil e sofrido. Aquilo em que pensamos, sentimos e vibramos tende a se expandir. Por isso, procuro trabalhar minha mente para enxergar o caminho como mais leve e entender que tudo o que desejo e não acontece, de alguma forma, é para o meu bem. Sei que falar é fácil e viver isso na prática é um desafio diário, mas sigo treinando minha mente para acreditar que é possível conquistar resultados com mais leveza.

7. Saiba diferenciar emoção de decisão

Mulheres têm emoções fortes, mas decisões empresariais não podem ser tomadas apenas com emoção. Se a cada dia você decidir baseada em: humor, insegurança, cansaço, comparação, medo e ansiedade, seu negócio ficará tão instável quanto seus sentimentos. A empreendedora madura aprende a perguntar: **“O que precisa ser feito HOJE, independente do que eu estou sentindo?”** Isso é maturidade emocional. Isso é liderança real.

Para ilustrar a questão da emoção, trago uma frase que eu costumava dizer sobre mim mesma e que apenas reforçava, de forma negativa, o meu comportamento emocional diante de situações que me desagradavam. Eu repetia para mim e para os outros: “sou um rolo compressor”.

Essa expressão acabava definindo e até justificando a minha falta de paciência para lidar com situações que fugiam ao meu controle, especialmente quando as coisas não aconteciam do meu jeito. Em muitos momentos, esse comportamento me levou a decisões equivocadas e até a ferir pessoas ao meu redor.

Hoje, busco agir de forma diferente: me controlo, reflito e oro a Deus pedindo direcionamento, para manter equilíbrio nas emoções e, consequentemente, fazer escolhas mais conscientes e alinhadas.

8. Treinar a disciplina de fazer mesmo sem motivação

A motivação é uma parceira instável. A disciplina é uma parceira fiel. A mudança verdadeira acontece quando você para de esperar ter vontade e passa a agir por decisão. Mesmo sem: inspiração, energia total, perfeição e confiança absoluta. A disciplina diária cria segurança interna. A segurança interna cria resultados externos.

Como já falei anteriormente: tudo é questão de prioridade. Qual a sua prioridade hoje?

9. Autogestão: quando você aprende a se administrar

Imagine que você fosse sua própria funcionária. Se tivesse que te avaliar hoje, como avaliaria?

- Sua pontualidade com você mesma?
- Sua disciplina para cumprir o que decide?
- Seu compromisso com seus horários e prioridades?

Autogestão é a habilidade de se administrar. Não existe negócio organizado com uma mente desorganizada. É por isso que, antes de falar de planilha e app, precisamos falar de postura interna.

Autogestão é: entender que seu tempo é precioso, aprender a dizer “não” para o que não está alinhado às suas prioridades.

10. Comemore pequenas vitórias para atrair grandes resultados

A empreendedora que não reconhece suas pequenas vitórias, nunca acredita que merece grandes resultados.

Celebre: a nova seguidora, o conteúdo postado, a mensagem enviada, a venda pequena, a live tímida e vazia, o dia disciplinado, a intenção de melhorar, o pequeno passo que você deu. Celebrar reforça a identidade de vitória.

Infelizmente, temos a tendência de focar e reclamar sobre tudo o que deu “errado” ou não aconteceu do jeito que esperávamos, e acabamos esquecendo de reconhecer e celebrar as pequenas conquistas do dia a dia.

Faça um teste: passe o dia agradecendo pelas pequenas coisas. E, sempre que perceber que está prestes a reclamar, pare por um instante e redirecione o seu foco para algo positivo. Esse simples exercício muda a forma como você enxerga o dia e a si mesma.

11. O Método das 3 prioridades diárias

Você não precisa e nem deve tentar resolver tudo todo dia. Isso gera frustração, cansaço e sensação de fracasso. Uma ferramenta simples que pode mudar a forma como você vive seus dias é o **Método das 3 Prioridades.**

Todos os dias, antes de começar a trabalhar, você se faz a seguinte pergunta: “Se hoje eu só puder concluir 3 coisas para o meu negócio, quais precisam ser?”

Essas três coisas não são tarefas aleatórias. Elas são **atividades que movem o ponteiro do seu negócio**:

- Ligar para um cliente importante;
- Postar conteúdo estratégico;
- Finalizar uma proposta;
- Enviar um orçamento;
- Estudar algo que vai destravar um projeto;
- Organizar algo essencial para a semana.

Você pode até fazer outras coisas ao longo do dia, mas, se aquelas três forem concluídas, você sabe que o dia foi produtivo. Isso reduz a ansiedade e aumenta a sensação de progresso.

Aprendi, ao longo da minha jornada, que tentar resolver tudo em um único dia só gera frustração, cansaço e aquela sensação de que nunca é suficiente. Já vivi dias em que trabalhei o dia inteiro e, mesmo assim, fui dormir com a sensação de fracasso. Foi aí que entendi que precisava de mais clareza, não de mais tarefas.

Hoje, eu uso o Método das 3 Prioridades. Todos os dias, antes de começar a trabalhar, eu me faço uma pergunta simples e poderosa:
“Se hoje eu só puder concluir três coisas para o meu negócio, quais realmente precisam ser?”
Por exemplo, em um dia comum no Conexões Femininas, minhas três prioridades podem ser:
1. Ligar para uma empreendedora que demonstrou interesse em entrar para o Clube;
2. Prospectar de forma ativa no Instagram uma provável sócia.
3. Finalizar uma proposta de parceria.

Ao longo do dia, outras demandas aparecem, e eu até posso resolvê-las. Mas, se essas três forem concluídas, eu sei que movi o ponteiro do meu negócio. O dia foi produtivo.
Esse método tira o peso da perfeição, reduz a ansiedade e traz uma sensação real de avanço. Você deixa de viver apagando incêndios e passa a conduzir o seu dia com intenção e consciência.

12. Organize sua semana: blocos no lugar de caos
Em vez de tratar cada dia com improviso, comece a organizar sua semana em blocos de foco.
Por exemplo:

- **Segunda-feira:** planejamento, organização, respostas pendentes.
- **Terça e quarta-feira:** prospecção de clientes e atendimentos.
- **Quinta-feira:** financeiro, revisões, propostas.
- **Sexta-feira:** estudo, melhoria, criação de conteúdo.

Dentro de cada dia, você também pode dividir blocos:
Manhã: tarefas que exigem concentração.
Tarde: tarefas operacionais: responder mensagens, organizar coisas.
Noite: estudo, leitura, reflexão: sempre que fizer sentido para sua rotina.

Não existe fórmula perfeita. Existe aquilo que funciona para você. Mas, qualquer que seja a fórmula, ela precisa ter uma coisa: intencionalidade. Uma semana sem intenção vira um conjunto de dias apagando incêndios.

Intenção é o que coloca as coisas em movimento. Muitas vezes, meu planejamento não acontece exatamente como o esperado, mas ele me dá direção e isso faz toda a diferença. O mais importante é que, todos os dias, eu acordo sabendo o que precisa ser feito.
Para mim, poucas sensações são tão desconfortáveis quanto começar um dia de trabalho sem rumo, sem clareza e sem saber para onde direcionar minha energia. Ter intenção não garante que tudo sairá perfeito, mas garante que eu não caminhe no escuro.

13. Faça revisão semanal

Uma vez por semana, pode ser sexta-feira no final do dia, no domingo à noite ou na segunda de manhã faça uma pequena revisão:

- O que eu fiz essa semana que me aproximou das minhas metas?
- O que eu fiz que me afastou?
- O que eu prometi para mim e não cumpri? Por quê?
- O que eu quero fazer diferente na próxima semana?

Faço revisão semanal. Uma vez por semana, paro alguns minutos para olhar para a minha semana e me faço as perguntas acima.

Essa revisão não é para me punir ou me cobrar excessivamente. É para me conhecer. Já percebi, por exemplo, que quando deixo o que é mais importante para o fim do dia, quase sempre não faço, porque já estou cansada. Em outras semanas, notei que estava criando metas irreais para a minha rotina ou me distraindo demais com o celular.
A partir dessa consciência, eu ajusto. Mudo horários, diminuo metas, reorganizo prioridades. E é justamente esse ajuste constante que faz a diferença. Autogestão não é rigidez, é consciência. E ajustar o caminho faz parte do processo.

14. Aprenda a lidar com as desculpas disfarçadas de fantasia

O nosso cérebro é muito criativo e, muitas vezes, usa essa criatividade para nos proteger do desconforto. Ele cria desculpas bem elaboradas, quase sempre muito convincentes, mas que escondem o que realmente está por trás.

Eu escuto isso o tempo todo e alguns casos, eu mesma usei as desculpas que costumo ouvir das empreendedoras:

- “Não vou postar porque ainda não está perfeito”. Na verdade, é medo de julgamento.
- “Não vou gravar vídeo porque meu celular não é bom”. Na verdade, é vergonha de se expor.
- “Não vou vender porque ninguém tem dinheiro”. No fundo, é medo de ouvir um “não”.

Vou te dar um exemplo prático que acontece no Conexões Femininas. Muitas vezes, a empreendedora diz para mim: - “Agora não é um bom momento para investir. ”Quando paro para analisar essa frase, percebo que, muitas vezes, não é falta de dinheiro, é medo de investir e não dar certo, medo de se comprometer, medo de assumir que, depois daquele passo, não haverá mais desculpa para não crescer.

Já vivi situações em que, na conversa, a pessoa afirmava que precisava “se organizar melhor antes de entrar para o Clube”. Quando aprofundávamos, ficava claro que a organização viria depois da decisão, não antes. A desculpa parecia racional, mas o que estava por trás era insegurança e medo de mudar.

Autorresponsabilidade é justamente tirar a fantasia da desculpa e olhar para o que está embaixo dela. É se perguntar com honestidade:
- “Isso é realmente verdade ou é uma história que estou contando para me proteger?”
Essa pergunta pode incomodar, pode doer um pouco, mas também liberta. Porque cada vez que você desmascara uma desculpa, você recupera o controle da sua escolha. E a cada escolha consciente, você ganha mais poder sobre a sua jornada.

Minha Experiência

Se tem uma coisa da qual eu não tenho medo, é de errar. Já perdi as contas de quantas vezes tentei e testei algo novo, tanto na vida quanto nos negócios, e não funcionou. Mas uma coisa é certa: o erro nunca me paralisou. Pelo contrário, sempre foi combustível para que eu continuasse me desafiando.
Você lembra que, no capítulo 1, contei sobre o negócio que construí com meu marido em 2005, e que chegou a faturar 1 milhão por ano? Pois é. Aquela evolução só foi possível porque criamos processos, estudamos, modelamos outras empresas e empreendedores, nos inspiramos e assumimos total autorresponsabilidade. Ao longo dos 12 anos em que a empresa funcionou, realizamos muitos testes; alguns deram muito certo, outros deram completamente errado. Mas o mais importante é que, a cada tentativa, reavaliávamos, ajustávamos a rota e seguíamos firmes rumo ao objetivo que havíamos definido.

E talvez essa seja a grande lição: não é sobre evitar erros, mas sobre aprender com cada passo, por menor ou mais torto que pareça. Porque quem continua tentando e testando sempre encontra um caminho e, muitas vezes, encontra também uma nova versão de si mesma no processo. Eu continuo no caminho, e você, quer fazer parte dessa construção?

Sucesso é uma construção diária e depende exclusivamente de você.

A mudança de mentalidade acontece no exato momento em que você entende que não são as condições externas, não é o mercado, não é a sorte, não é o momento perfeito. **É o que você decide fazer hoje e amanhã e depois de amanhã.**
Sucesso é uma soma de pequenas ações feitas com consistência, intenção e coragem.
Menos desculpas, mais ação. Menos drama, mais decisão. Menos espera, mais movimento.
A mulher que desejamos ser amanhã está sendo construída pelas nossas escolhas de hoje.



Conheça a história da Luiza: “Quando percebeu que a vida não ia mudar sozinha”

Luiza vivia “atolada” na sua rotina entre os afazeres domésticos, marido e filho pequeno. Trabalhava de forma amadora como Aromaterapeuta, sempre dizendo: “Eu não tenho tempo”, “Quando as coisas acalmarem, eu organizo tudo”, “quando meu filho estiver um pouco maior, eu terei como “levar” o negócio mais a sério”. Mas a vida não acalmava. E o negócio também não crescia. Até que um dia, cansada de tantas tarefas ao longo do dia, chorou de raiva e frustração porque não havia conseguido cumprir uma única tarefa do seu planejamento diário. Ao desabafar com uma amiga, ouviu uma frase que doeu, mas que mudou tudo: “Luiza, não é o tempo que é pouco. É a responsabilidade sobre o que você faz com o tempo.” Aquilo fez virar uma chave. Ela passou a levantar da cama apenas 30 minutos mais cedo para aproveitar melhor a manhã com a cabeça “mais fresca”. Ficou surpresa com o que conseguiu fazer em tão pouco tempo: começou o dia organizando a agenda com as prioridades e criou um ritual matinal de respiração e meditação, o que contribuiu para ter um dia mais animado e produtivo. Percebeu que a autogestão não era sobre ter horas a mais, era sobre fazer escolhas melhores. Uma simples mudança na sua rotina já foi suficiente para impactar positivamente o seu trabalho.

E você, como anda sua rotina? Organizada ou “atabalhoada”?



Como forma de ampliar ainda mais o que conversamos, deixo você com a contribuição especial da Colaboradora deste capítulo, Kívia Tenório - Psicanalista e Especialista em Neurociência, que encerra o tema com sensibilidade e sabedoria.



Sou Kívia Tenório, Psicanalista com especialização em Neurociência do comportamento humano. Acredito na força da escuta, do acolhimento e do autoconhecimento como caminhos de cura.
Minha abordagem une a profundidade da psicanálise aos saberes da neurociência para guiar mulheres que se sentem sobrecarregadas, ansiosas ou perdidas, ajudando-as a encontrar leveza, sentido e equilíbrio emocional.

Especialização em Técnicas de Acolhimento e Autoconhecimento
Experiência no atendimento de mulheres com sobrecarga emocional
Abordagem integrativa entre psicanálise e neurociência.

“Acredito que toda mulher tem o poder de transformar seu cérebro e sua vida. A neurociência nos mostra o caminho.

Atendimento online - Consultas via WhatsApp: 21 97320 -1087
kiviatenorio@gmail.com @kiviatenorio

Aprofundando a Autoconsciência: A Neurociência por trás das escolhas.

Amiga empreendedora, até agora exploramos o quanto a autorresponsabilidade e a autogestão são pilares para o nosso crescimento. Vimos que o sucesso não é um acontecimento isolado, mas sim uma série de pequenas decisões diárias. Mas você já parou para pensar o que acontece dentro da sua cabeça quando toma essas decisões ou quando cede às "desculpas disfarçadas"? É aqui que a neurociência entra para nos dar uma clareza incrível.

Nosso cérebro, essa máquina fantástica, está sempre buscando eficiência e economia de energia. Ele adora rotinas e padrões porque eles exigem menos esforço. É por isso que, muitas vezes, nos pegamos repetindo hábitos, mesmo aqueles que sabemos que não nos fazem bem, como procrastinar ou adiar tarefas importantes. Seu cérebro aprendeu que essa é uma "rota segura" para evitar o desconforto de algo novo ou desafiador.

Quando Karla fala em Capítulo 2, Seção 1 sobre as "pequenas decisões que criam resultados grandes", ela está tocando em um conceito neurocientífico chamado neuroplasticidade. Isso significa que seu cérebro não é uma estrutura fixa, ele está constantemente se moldando com base nas suas experiências, pensamentos e, principalmente, nas suas ações. Cada vez que você escolhe "abrir o computador mesmo sem vontade" ou "postar mesmo com medo", você está criando e fortalecendo novas conexões neurais. É como abrir um novo caminho em uma floresta densa: no começo é difícil, mas com a repetição, o caminho se torna mais fácil de percorrer.

Entender isso tira um peso enorme dos seus ombros. Não é que você "nasceu para procrastinar" ou "não tem força de vontade". É que seu cérebro está seguindo os caminhos mais batidos. A boa notícia é que você, com suas escolhas conscientes, tem o poder de construir novas estradas.

·**Libertando-se do Piloto Automático:** A autoconsciência, do ponto de vista neurocientífico, é a capacidade de observar seus pensamentos, sentimentos e ações antes que eles se tornem automáticos. Quando você identifica as "desculpas disfarçadas" (Capítulo 2, Seção 2), você está ativando áreas do seu cérebro responsáveis pela tomada de decisão e pelo controle inibitório – ou seja, a capacidade de parar um impulso. Essa é a base para a autorresponsabilidade: perceber o impulso de adiar e conscientemente escolher agir.

·**A Força da Intenção:** O capítulo enfatizou a intenção na organização semanal (Capítulo 2, Seção 12). Do ponto de vista cerebral, ter intenção ativa o córtex pré-frontal, a parte mais evoluída do nosso cérebro, responsável pelo planejamento, pela lógica e pela tomada de decisão orientada a objetivos. É a sua bússola interna ligada, guiando você para onde quer ir, em vez de deixar que o vento (ou o humor do dia) te leve para qualquer lugar.

Ao compreender a neurociência por trás das suas escolhas, você ganha uma aliada poderosa. Não se trata apenas de "ter disciplina", mas de entender como seu cérebro funciona e usá-lo a seu favor para construir a empreendedora que você deseja ser. É o poder do autoconhecimento na prática, transformando a teoria em ação consciente e resultados reais.

A Psicanálise da Sabotagem: Desvendando o inconsciente nas desculpas

Complementando a visão neurocientífica, a psicanálise oferece uma lente profunda para entender por que, mesmo sabendo o que é melhor para nós, tantas vezes caímos nas armadilhas da autossabotagem e das desculpas. Como a Karla, em Capítulo 2, Seção 2, lista aquelas "desculpas tão sofisticadas que parecem até verdades". Como psicanalista e neurocientista do comportamento humano, posso afirmar que por trás dessas justificativas "racionais" existe um mundo inconsciente que precisa ser explorado.

A mente humana é complexa, e muitas vezes, o que nos impede de avançar não é a falta de capacidade ou oportunidade, mas sim medos e conflitos internos dos quais não temos consciência.

·**O Medo do Sucesso:** Pode parecer estranho, mas muitas pessoas têm medo de ter sucesso. Por quê? Porque o sucesso traz novas responsabilidades, a necessidade de sair da zona de conforto, o risco de ser julgada, e até mesmo a mudança na dinâmica de seus relacionamentos. O inconsciente pode criar desculpas como "preciso estar mais preparada" ou "quando tiver mais seguidores, eu apareço" para te manter segura na familiaridade do "ainda não". A autora exemplificou isso perfeitamente com a sua própria experiência com o "Conexões Femininas" (Capítulo 2, Seção 2), mostrando como a crença de não ter conhecimento suficiente travou a ação por um ano. Era o inconsciente buscando te proteger de um novo patamar, mesmo que fosse algo que a autora desejasse muito conscientemente.

·**O Medo do Fracasso e do Julgamento:** Quem não teme errar ou ser criticada? O Capítulo 2, Seção 14, aborda isso ao falar das "desculpas disfarçadas de fantasia", como "Não vou postar porque ainda não está perfeito" que, na verdade, é "medo de julgamento"; ou "Não vou gravar vídeo porque meu celular não é bom", que significa "vergonha de se expor". Esses medos podem ter raízes em experiências passadas, talvez na infância, onde fomos criticadas ou nos sentimos inadequadas. O inconsciente tenta nos poupar da dor da rejeição, mesmo que isso signifique nos impedir de alcançar nossos sonhos.

·**A "Culpa" Versus "Responsabilidade" Redefinidas:** A distinção entre culpa e responsabilidade (Capítulo 2, Seção 3) é um ponto chave. A culpa, muitas vezes, é um sentimento punitivo que nos paralisa, com raízes em uma moral interna rígida. Já a responsabilidade, como nossa amiga Karla bem coloca, nos liberta. Ela nos permite olhar para o que aconteceu, sem nos chicotear, e perguntar: "O que posso fazer diferente agora?" Esse é um movimento de amadurecimento psíquico, onde deixamos de ser vítimas passivas das circunstâncias e nos tornamos ativas na construção do nosso futuro. É a passagem da infantilidade psíquica para a maturidade do eu.

Para desvendar esses nós inconscientes, o primeiro passo é a auto-observação sem julgamento. Assim como colocar em prática "Identifique e elimine as desculpas disfarçadas" (Capítulo 2, Seção 2), você pode começar a registrar quando uma desculpa aparece e o que você estava sentindo naquele momento. Qual o medo subjacente? Que crença limitante essa desculpa está protegendo?

Ao trazer o inconsciente à consciência, ele perde seu poder de nos controlar. Ao iluminar essas sombras, as desculpas perdem a força e a porta para a ação se abre. É um processo de se conhecer profundamente, de se perdoar, e de se empoderar para construir a vida e o negócio que você realmente deseja. É um convite à coragem de olhar para dentro e se libertar.

Integrando a Estratégia Digital: Autorresponsabilidade no mundo online

Mulheres empreendedoras, especialmente aquelas que buscam construir autoridade online e desenvolver projetos como e-books, precisam ligar os conceitos de autorresponsabilidade e autogestão diretamente à jornada no ambiente digital. O mundo online, com sua velocidade e exigências, pode ser um terreno fértil para a autossabotagem se não aplicarmos essas chaves que a autora tão bem apresentou.

Pense na sua presença nas redes sociais. No Capítulo 2, Seção 1 sobre "Postar mesmo com medo" e "Oferecer mesmo insegura". No ambiente digital, isso se traduz em:

·**Consistência de Conteúdo:** O "sucesso é um hábito, não um acontecimento" (Capítulo 2, Seção 1) é a espinha dorsal para o crescimento no digital. Não é sobre um post viral, mas sobre a sequência de "1 postagem por dia **OU** semanas sem postar nada" (Capítulo 2, Seção 5). A autorresponsabilidade aqui é se comprometer com essa consistência, mesmo quando a inspiração não vem (lembre-se: "Inspiração nasce da ação" - Capítulo 2, Seção 2).

·**Microdecisões Digitais:** Criar conteúdo, interagir com seguidores, responder comentários, pesquisar tendências – tudo isso são microdecisões diárias. "15 minutos de prospecção **OU** esperar receber indicação" (Capítulo 2, Seção 5) pode ser "15 minutos pesquisando hashtags ou perfis para parcerias **OU** esperando seguidores caírem do céu". A autogestão entra ao organizar blocos de tempo para essas atividades, como a autora sugere na "Organize sua semana: blocos no lugar de caos" (Capítulo 2, Seção 12), dedicando horários específicos para criação e interação.

·**Superando o medo da exposição e do julgamento:** Em Capítulo 2, Seção 14, a autora menciona "Não vou gravar vídeo porque meu celular não é bom" que, na verdade, é "vergonha de se expor", e "Não vou postar porque ainda não está perfeito", que é "medo de julgamento". Para a mulher que quer construir autoridade e se posicionar em sua área, isso é fundamental. As pessoas se conectam com a autenticidade, não com a perfeição inatingível.

·**Aja, Ajuste e Aperfeiçoe:** A regra "decidem rápido e ajustam no caminho" (Capítulo 2, Seção 4) é ouro para o conteúdo digital. É melhor postar algo "bom o suficiente" e aprender com a resposta do público do que esperar a perfeição e não postar nada. Cada postagem é um aprendizado, uma oportunidade de ajustar a rota, como a própria autora fez em sua jornada empreendedora (Minha Experiência, Capítulo 2).

·**Celebrando as pequenas vitórias Online:** O estímulo para "comemorar pequenas vitórias" (Capítulo 2, Seção 10) é vital para manter a motivação no longo prazo no ambiente digital. A nova seguidora que comentou algo relevante, a mensagem de um potencial cliente, o primeiro like em um vídeo que você teve coragem de postar – cada um desses é um reforço positivo que seu cérebro precisa para continuar construindo novos caminhos neurais em direção ao sucesso.

·**Inteligência Artificial como ferramenta de Autogestão:** E aqui entra a inteligência artificial! Mulheres empreendedoras, mesmo iniciantes, podem vê-la como um poderoso aliado da autogestão.

·**Otimização de Tempo:** A IA pode ajudar a organizar ideias para posts, sugerir temas com base em palavras-chave relevantes para sua área de atuação, e até mesmo auxiliar na criação de rascunhos para seu e-book. Isso libera sua energia e tempo para o que é essencial: sua expertise e a conexão humana.

·**Quebra de Barreiras Iniciais:** Se o "estar preparada vem do processo, não da espera" (Capítulo 2, Seção 2), a IA pode ser seu assistente nesse processo. Use-a para superar a barreira da folha em branco, para estruturar o que você já sabe e dar o primeiro passo na criação do e-book ou de um post estratégico. Lembre-se, a ferramenta está lá para te servir, para amplificar sua autorresponsabilidade, não para te substituir.

Sua jornada digital é a aplicação prática de cada princípio abordado neste capítulo. É assumir o controle da sua presença online, transformando intenção em ação consistente e mensurável, passo a passo, post a post, página a página do seu e-book.

O Poder da Recontextualização e a Construção da "Nova Mulher"
Chegamos ao ponto crucial, amiga empreendedora. Karla nos deu um mapa valioso para a autorresponsabilidade e a autogestão. Mas, para fechar com chave de ouro, quero falar sobre a habilidade de recontextualizar, de olhar para as dificuldades, os erros e os desafios de uma nova forma. Isso não é apenas um truque mental; é uma ferramenta poderosa que une a psicanálise, a neurociência e a própria essência da autorresponsabilidade.
A autora afirmou com maestria: "Quanto menos você romantiza a dificuldade, mais leve se torna crescer" (Capítulo 2, Seção 6). Essa frase carrega uma sabedoria imensa. Romantizar a dificuldade é prender-se à ideia de que só há valor no sofrimento, que a jornada tem que ser pesada. A recontextualização é o oposto: é entender que cada obstáculo é uma oportunidade disfarçada, um convite ao aprendizado e à flexibilidade mental.

·**Neurociência da Resiliência:** Quando recontextualizamos, estamos ativando circuitos cerebrais diferentes. Em vez de acionar a parte do cérebro ligada à ameaça e ao estresse (que nos paralisa), ativamos as áreas relacionadas à solução de problemas e ao aprendizado

. A resiliência, a capacidade de se recuperar de adversidades, não é inata; ela é uma habilidade que podemos treinar, fortalecendo essas conexões neurais com a prática constante de ver o "problema" como um "desafio a ser superado". Isso está exemplificado em "Minha Experiência" (Capítulo 2), onde os erros nunca a paralisaram, mas foram combustível para continuar se desafiando e ajustando a rota.

Psicanálise da Transformação: Do ponto de vista psicanalítico, recontextualizar é sair da posição de vítima e assumir a de protagonista, algo que a autora enfatiza em "O fim da culpa e o início da responsabilidade" (Capítulo 2, Seção 3). É entender que, mesmo que o mundo exterior não mude, a sua percepção e a sua resposta podem. Isso nos tira da repetição de padrões inconscientes e nos coloca no controle da narrativa da nossa própria vida. A "carta de compromisso" sugerida na seção de atividades práticas (Atividades Práticas, Capítulo 2) é um ato poderoso de recontextualização, um compromisso consciente com a "nova mulher que está nascendo".

·**O Poder do "E Se?":** Em vez de "Não consigo porque..." (uma desculpa que paralisa), pergunte-se "E se eu tentasse de outro jeito?", "E se eu pedisse ajuda?", "E se isso fosse uma oportunidade para aprender algo novo?". Essa simples mudança na pergunta abre um leque de possibilidades, ativando sua criatividade e sua capacidade de encontrar soluções. É a "habilidade de decidir rápido e ajustar no caminho" (Capítulo 2, Seção 4) em sua essência.

A construção da "nova mulher", da empreendedora que cresce e prospera, não é um destino final, mas um processo contínuo de escolhas diárias. É a soma de "pequenas ações feitas com consistência, intenção e coragem" (Capítulo 2, Sucesso é uma construção diária...). É reconhecer que a vida é um constante laboratório, onde testamos, aprendemos, ajustamos e celebramos cada passo.

Lembre-se das palavras da autora: "A mulher que desejamos ser amanhã está sendo construída pelas nossas escolhas de hoje." Cada vez que você escolhe a autorresponsabilidade sobre a desculpa, a ação sobre a inércia, a consciência sobre o piloto automático, você está literalmente reescrevendo seu futuro. Você está se libertando das amarras do passado e construindo um caminho de sucesso autêntico e significativo.

Com sensibilidade, sabedoria e a força que já existe em você, mulher empreendedora, continue essa jornada. O poder de assumir o controle é seu.



Desafio para a Empreendedora
Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Empreendedoras Indicadas

BLEND
Confeitaria
Tradicional & Diet

Doces Tradicionais e Diet

(21) 99623-3675







@blend.confeitaria

Lacyone Vasquez

Complementos

Venha conhecer nosso Showroom de Semijoias



21 98215-1926
@LVcomplementos
R. Paulo Gustavo, 282 Quiosque 10
Icaraí - Niterói - RJ

Capítulo 3

Passo 3

Confiança, Identidade e Posicionamento da sua marca

Mudança de mentalidade: Você não é “mais uma”, você é única. Seu posicionamento define seu valor.

Colaboradora: Monica Jales

“Quando você se posiciona com clareza e verdade, o mercado entende o seu valor e passa a respeitar o seu preço.”



Capítulo 3

Passo 3: Confiança, Identidade e Posicionamento da sua marca

Mudança de mentalidade: Você não é “mais uma”, você é única. Seu posicionamento define seu valor.

Durante muito tempo, as mulheres foram ensinadas a se encolher. A não chamar atenção. A não se destacar.

A evitar brilho demais. A serem "boas meninas", discretas, educadas, silenciosas. E esse condicionamento está presente também no empreendedorismo. Por isso tantas empreendedoras se mostram como se fossem apenas mais uma. Falam baixo, entregam muito mais do que deveria ser entregue, cobram preços baixos, se escondem, se comparam, se diminuem. Mas existe uma verdade essencial que precisa ser dita: **Nenhuma mulher é “mais uma” quando decide ocupar o lugar que nasceu para ocupar. A questão é DECIDIR.**

E quando essa mentalidade muda, o **posicionamento surge**. E o que é o tal do posicionamento que tanto se fala hoje? O posicionamento é a forma como o mercado te enxerga. É a energia que você transmite. É a identidade que você assume. É a forma como você se diferencia das demais e isso acontece de forma natural, sem precisar fazer esforço. E quando você entende que é única, que não precisa copiar ninguém, você para de disputar e de se diminuir e passa a crescer.

Toda marca e|ou negócio deve se fazer a mesma pergunta: **“Quem eu DECIDO ser?”** Antes de qualquer identidade visual, estratégia de vendas ou conteúdo, existe você, sua voz, sua história, sua essência.

Repita: “Já decidi que quero levar meu negócio a sério. Mas quem eu sou nesse mercado?” Qual o meu diferencial?

Este passo te convida a construir uma marca alinhada, forte e emocionalmente verdadeira. É uma caminhada de reconhecimento. Não do reconhecimento externo, mas de algo ainda mais forte e poderoso: **você se reconhecer como marca**. Uma marca que fala com o coração da sua cliente e permite que você ocupe o lugar que nasceu para ocupar.
A seguir, o caminho completo para essa mudança de mentalidade.

1. Entenda que ninguém tem sua história
Você é única não porque é "especial" ou melhor do que os outros, mas porque sua história é ÚNICA. A maneira como você chegou até aqui, o que você viveu, superou, aprendeu, carregou, acertou e errou. Nada disso existe em mais ninguém. A sua história é seu primeiro diferencial. A maioria das empreendedoras tenta se destacar copiando estratégias, formatos, tendências. Mas o que realmente cria conexão é sua verdade. Quando você assume isso, seu posicionamento ganha alma e o mercado percebe.
Tenho muito orgulho da minha jornada empreendedora, cheia de erros e acertos, porque sei que cada passo foi construído com coragem. Em 2025, completei 20 anos no empreendedorismo. E, assim como muitos empresários e empreendedores, comecei meu negócio sem dinheiro e sem conhecimento. Mas a minha história não é igual à de ninguém e quando olho para trás, percebo como as experiências que vivi foram únicas e como enriqueceram minha vida com aprendizados, marcas e impressões que me tornaram quem sou hoje.

2. Sua autenticidade vale mais do que sua perfeição

Empreendedoras que tentam parecer perfeitas são artificiais, se tornam pesadas e duras. Mas empreendedoras que se mostram reais, conectam. Nunca tive receio de mostrar minhas vulnerabilidades, pois isso mostra minha “humanidade”. Inclusive, já ouvi isso de sócias do Conexões Femininas, que justamente por causa desse fato de eu mostrar meus erros, vulnerabilidade e desafios, fez com que se conectassem comigo e entrassem para o Clube.

Ao longo da minha jornada empreendedora, percebi algo muito importante: as pessoas compram de quem se parece com elas, de quem transmite confiança e de quem é transparente. Elas se inspiram em quem é honesto e seguem quem mantém consistência entre o que diz e o que faz. A perfeição cria distância. A autenticidade, por sua vez, gera conexão e posicionamento.

Certa vez, ouvi de uma empreendedora: - “Você só gosta de quem é parecida com você.” Aquilo me tocou e até me incomodou. Mas, depois de refletir, compreendi o que realmente acontece. Não é que eu goste apenas de quem se parece comigo. O que acontece é que a pessoa que se enxerga em mim e também se sente como alguém real, transparente e segura acaba se conectando justamente por essa identificação. É disso que nasce a verdadeira relação: do reconhecimento mútuo da autenticidade.

3. Quando a dúvida é: “Será que eu sou interessante?”

Talvez você já tenha vivido isso: você olha o Instagram e vê outras mulheres empreendendo no mesmo segmento que você com os feeds bonitos, depoimentos, fotos profissionais e vídeos que transmitem segurança. E, na hora você pensa:

- - “Ela é muito mais experiente do que eu.”
- - “O perfil dela é muito mais bonito.”
- - “Quem sou eu para competir com isso?”

Essa comparação constante cria uma **sensação de “pequenez”** que vai contaminando a forma como você fala, aparece e atende.

Você começa a se apresentar assim:

- - “Eu faço umas coisinhas de…”
- - “Eu trabalho um pouco com…”
- - “Eu estou começando ainda, não sou tão boa assim…”

O problema não é ser iniciante. O problema é se apresentar **pedindo desculpa por existir**.

A primeira mudança que proponho neste capítulo é interna: você precisa se autorizar a ocupar espaço. Não é uma questão de ego. É uma questão de propósito. Se o que você faz ajuda alguém, se o seu trabalho traz alívio, solução, beleza, organização, transformação, então **se esconder não é humildade, é omissão**.

Eu mesma tenho dificuldade em gravar vídeos. Para ser sincera, não gosto, acho cansativo ter que parar tudo para fazer isso. Mas, quando finalmente gravo, não fico procurando defeitos ou erros. Eu simplesmente faço e pronto. Eu sei que preciso compartilhar minha experiência como empreendedora: meus acertos, meus erros e meus desafios. Porque, quando me permito aparecer de verdade, posso ajudar muitas mulheres que se sentem sozinhas e, muitas vezes, sem saber qual é o próximo passo a dar em seus negócios.

4. O mercado paga mais por quem é clara, não por quem é “boa em tudo”

A crença de que você precisa “fazer de tudo” para ser valorizada é uma armadilha. **O mercado busca empresas e pessoas com identidade bem definida**. Seu posicionamento não é sobre quantidade, é sobre clareza.

Nunca tive a pretensão de ser boa em tudo, até porque isso é simplesmente impossível. Por isso, quando não sei algo, busco estudar e peço orientação a quem tem mais capacitação e conhecimento na área.

Dentro do empreendedorismo, escolhi me aperfeiçoar em networking e vendas. Eu amo me conectar com pessoas, ouvir suas histórias, fortalecer relações. E, se isso gerar vendas, ótimo; se não gerar, ótimo também, porque, para mim, o mais importante são os relacionamentos que construo ao longo do caminho.

É justamente por acreditar nisso que, o tempo todo, ensino às empreendedoras do Conexões Femininas estratégias de networking e vendas. Além da prática, também busquei conhecimento teórico para poder compartilhar com segurança, profundidade e propósito.

5. O que te diferencia não é o que você faz, mas COMO você faz

Mil pessoas fazem bolo, mas ninguém faz bolo como você. Mil pessoas fazem sobrancelhas, mas ninguém toca os clientes como você toca. Mil pessoas fazem mentoria, mas ninguém ensina com a sua sensibilidade, sua visão e sua voz. Posicionamento é entender que seu valor está no **seu jeito único**, no seu “tempero”, na sua energia, na sua presença. É isso que faz você deixar de ser “mais uma”.

No meu caso, o que me torna única, e isso é a impressão de quase 100% das pessoas que convivem comigo, é a minha transparência. Considero essa característica essencial para o papel que desenvolvo com as empreendedoras do Conexões Femininas. Se o meu propósito é apoiá-las, como poderia ser diferente? Como poderia não ser transparente?

Durante muito tempo, enxerguei essa minha postura aberta como um "defeito". Hoje, porém, entendo que ela é necessária, especialmente quando a minha missão é orientar pessoas a partir da verdade, da clareza e da sinceridade. É essa autenticidade que constrói confiança e fortalece o impacto do meu trabalho.

6. Quando você se posiciona, você atrai, quando não se posiciona, você implora

Empreendedoras que não têm posicionamento vivem correndo atrás de clientes, implorando atenção, disputando preços, tentando agradar a todos. Empreendedoras com posicionamento claro vivem recebendo: convites, parcerias, clientes ideais, oportunidades inesperadas, respeito, confiança. O posicionamento transforma seu negócio de reativo para magnético.

Quando falo de posicionamento, não estou falando de rede social. Estou falando de vida, de postura, de conduta e de comportamento no dia a dia, no convívio real com as pessoas. O fato de me posicionar e não ter medo de desagradar faz com que eu deixe claro quem eu sou, o que acredito e quais são os valores que guiam minhas escolhas. Isso naturalmente afasta algumas pessoas, mas aproxima as que realmente fazem sentido para a minha caminhada.

E, com o tempo, percebi que esse é o verdadeiro poder do posicionamento: ele não é sobre agradar a todos, mas sobre viver alinhada com a própria verdade. Quando você se respeita o suficiente para assumir sua voz, sua essência e seus limites, você atrai relações mais sinceras, negócios mais coerentes e oportunidades que realmente combinam com quem você é. Posicionamento é, acima de tudo, um ato de coragem e também de amor próprio.

7. Marca não é desenho. É impressão.

Quando alguém fala “marca”, a imagem que normalmente aparece é um logotipo, uma cor, um símbolo. Esses elementos são importantes, mas eles são a parte visível de algo muito mais profundo. Marca é, em essência: A impressão que fica na mente e no coração das pessoas quando pensam em você.

Pense em alguém que você admira muito profissionalmente. Pode ser uma mentora, uma amiga empreendedora, uma influenciadora ou alguém que você segue há anos.

Quando você pensa nessa pessoa, o que aparece? Seriedade? Confiança? Alegria? Profundidade? Paixão?

No meu caso, a pessoa que mais admiro profissionalmente é o Pablo Marçal. Muitos não gostam do jeito dele e até o consideram arrogante. Mas, se tem algo que aprendi com ele, é a importância de ser intencional. Absolutamente tudo o que ele faz tem propósito. Para mim, ele representa confiança, decisão, ação e muitos outros valores que admiro.

Quero que você reflita sobre algo: você também é uma marca. A diferença é: está construindo essa marca de forma consciente ou deixando que ela se forme “no automático”? Essa é uma pergunta que sempre faço a mim mesma.

8. O posicionamento é uma decisão, não um rótulo

Posicionamento é o lugar que você escolhe ocupar na mente das pessoas. Não é rótulo que alguém te dá, é escolha que você faz. Muita gente pensa que posicionamento é só “nicho”, mas é mais do que isso. É uma combinação de:

- Quem você ajuda (público);
- Que tipo de problema resolve (dor);
- De que forma específica resolve (caminho);
- Com que identidade faz isso (jeito).

Por exemplo, você pode ser: uma consultora de organização financeira para mulheres empreendedoras que desejam parar de sofrer com dinheiro e começar a ter uma relação leve e consciente com suas finanças, usando métodos simples, práticos e humanos

- **Você pode ser:** uma designer que cria identidades visuais acolhedoras e elegantes para marcas femininas que querem transmitir profissionalismo sem perder a delicadeza e a essência.
- Percebe a diferença? Não é apenas “faço design” ou “dou consultoria”. É como você se coloca, para quem você faz, por que faz e o que deseja transformar na vida dessas pessoas.

Por isso, eu me coloco como mentora de empreendedoras, alguém que orienta, apoia e encoraja mulheres a crescerem com mais confiança, clareza e propósito. Meu trabalho não é apenas transmitir conhecimento, mas ajudar cada uma a enxergar seu próprio valor, fortalecer sua identidade e construir um posicionamento que faça sentido para o negócio e para a vida.

10. A comparação é inimiga da singularidade

Quando você se compara, você esquece quem é. Esquece sua essência. Esquece sua força. Comparação destrói posicionamento porque faz você tentar ser igual às outras, justamente o que te torna invisível. A mudança acontece quando você diz: **“Eu não estou aqui para competir. Estou aqui para expressar quem eu sou”**. Isso é posicionamento. Isso é identidade. Isso é valor.

Sempre falo: - “Grupos de empreendedorismo existem vários por aí, mas nenhum é melhor do que o outro, cada um tem suas características que os tornam únicos e o que torna o Conexões Femininas único é a minha identidade e singularidade”, pois não me comparo e copie ninguém.

11. Entenda que valor não é o que você faz, é o que você representa

O mercado percebe tudo em você: sua postura, sua coragem, sua presença, sua linguagem, sua consistência, sua energia, seu propósito e, principalmente, a transformação que você entrega. Valor não é preço. Valor é percepção. E a percepção começa muito antes da venda.

Você pode até aumentar seus preços amanhã, mas o verdadeiro ajuste acontece quando você eleva sua postura hoje. Quando passa a se enxergar com mais firmeza, clareza e consciência do impacto que gera.

O mais importante nesse processo é ser verdadeira e coerente. Vivemos em um tempo marcado por uma vitrine constante, especialmente nas redes sociais, onde tudo parece perfeito, impecável e cor-de-rosa. Muitas pessoas se posicionam apenas buscando glamour, aparência e aprovação.

Não estou dizendo que se posicionar nas redes sociais não seja necessário. É uma realidade inegável. Mas a forma como você se posiciona precisa estar alinhada com quem você é de verdade, com seus valores e com o seu propósito. Posicionamento vazio não sustenta crescimento. Coerência, sim.

Antes mesmo da existência dessa grande vitrine digital, o posicionamento já acontecia no contato direto, olho no olho, na relação presencial com os clientes. Eu vivi isso intensamente.

Há quase vinte anos, quando iniciei meu trabalho com revistas, minha postura era marcada pela insegurança. Eu falava os valores dos anúncios quase pedindo desculpas por cobrar. Faltava clareza, firmeza e consciência do valor que eu entregava. Quando mudei a forma como me posicionava diante dos meus clientes anunciantes das minhas revistas, tudo começou a mudar, pois trabalhei minha postura, fortaleci minha confiança, tive clareza do impacto que minhas revistas geravam para os anunciantes e mantive consistência na minha comunicação. Sem alarde, sem máscaras, apenas verdade.

O resultado foi real: o mercado passou a me enxergar de outra forma. O valor percebido das minhas revistas aumentou. E, naturalmente, meus preços acompanharam essa evolução. Porque quando a sua postura muda, o mercado responde.

E você: o que precisa ajustar hoje na sua postura para que o mercado perceba mais valor no que você entrega?

12. Branding Emocional: o coração da marca

Antes de pensar em logotipo, cores ou redes sociais, existe uma pergunta essencial que toda empreendedora precisa responder com honestidade: **“Como eu quero que as pessoas se sintam ao ter contato com a minha marca?”**. Branding emocional não é estética. É sensação. É memória. É experiência.

Algumas empreendedoras desejam transmitir uma presença mais firme, estratégica, com energia de liderança, algo mais CEO, poderoso e impactante. Outras escolhem uma comunicação mais acolhedora, humana, leve, quase maternal. Há ainda aquelas que se conectam através da criatividade, do humor, da irreverência e da autenticidade. Nenhuma dessas escolhas está errada. O que realmente importa é coerência.

Se você deseja transmitir cuidado, mas responde mensagens com frieza ou impaciência, há um desalinhamento. Se quer inspirar outras mulheres, mas sua comunicação é baseada apenas em reclamações, escassez ou desânimo, existe uma ruptura emocional. As pessoas não se conectam apenas com o que você vende. Elas se conectam com o que sentem ao estar perto da sua marca.

Um exercício poderoso é escolher **três emoções principais** que você deseja que sua marca desperte. Por exemplo: **Confiança, Acolhimento e Clareza.**

A partir disso, faça perguntas simples e profundas:

- “Meu conteúdo transmite essas emoções?”
- “Meu atendimento reflete isso?”
- “Minha linguagem é coerente com isso?”
- “Meu visual (cores, fotos, estilo) reforça essa sensação?”

Quando existe alinhamento entre intenção, comunicação e comportamento, nasce algo muito valioso: vínculo. E vínculo gera confiança. Confiança gera decisão. Decisão gera venda.
No meu próprio caminho empreendedor, precisei olhar para isso com muita clareza. Eu queria que as pessoas, ao terem contato com a marca Conexões Femininas, se sentissem seguras, acolhidas e orientadas. Não apenas motivadas, mas amparadas e conduzidas com clareza. Isso me fez ajustar muitas coisas: a forma como eu escrevo, como eu respondo mensagens, como conduzo conversas, como me posiciono publicamente.
Percebi que não bastava falar de estratégia se o meu tom não transmitisse confiança. Também não fazia sentido defender conexão e empatia se meu atendimento fosse apressado ou distante.
Quando alinhei intenção, emoção e comportamento, algo mudou. As pessoas passaram a confiar mais, a se abrir mais e a valorizar mais o que eu entregava. O relacionamento ficou mais verdadeiro e o crescimento aconteceu como consequência. Porque marcas que tocam o coração não precisam gritar para vender.
Elas criam laços. E laços sustentam negócios.

13. O medo de aparecer e o “mito da soberba”

Talvez você tenha aprendido que “mulher não se exibe”, que “aparecer demais é feio”, que “se mostrar é se achar”. Essas crenças são como correntes nos prendendo.
A pergunta que você precisa se fazer é: “Eu quero aparecer por vaidade ou por missão?” Se for por vaidade, você vai se medir por likes, por números, por comparações. Se for por missão, você vai se medir por impacto, transformação e verdade. Você não está se mostrando “porque quer ser famosa”. Você está se mostrando porque alguém precisa te encontrar.

Tem gente confusa que precisa do seu conhecimento. Tem gente sofrendo que precisa do que você faz. Tem gente travada que precisa ouvir a sua história. Sempre haverá gente que precisa do seu serviço ouproduto. Quando você se cala, essa pessoa continua sem resposta.
Tenho plena consciência de que preciso aparecer mais, especialmente no ambiente digital. Não por vaidade, nem por necessidade de aprovação, mas porque é através da presença que as pessoas poderão conhecer quem eu sou de verdade: meus valores, minha trajetória, minha experiência e o conhecimento que construí ao longo de vinte anos no empreendedorismo.
Entendo também que a ausência também comunica. Quando não aparecemos, deixamos que outros contem a nossa história, ou simplesmente nos tornamos invisíveis.
Aparecer, no entanto, não é sinônimo de exibicionismo. Exibicionismo não sustenta vínculos, não gera confiança e não constrói legado. Presença com propósito, sim. Quando escolhemos aparecer como uma forma de contribuir, orientar, inspirar e ajudar outras pessoas a crescer, a exposição deixa de ser sobre ego e passa a ser sobre serviço.
No meu próprio caminho, eu precisei ressignificar essa ideia. Entendi que mostrar meu conhecimento, compartilhar experiências reais e dividir aprendizados não é “me mostrar demais”, mas permitir que outras mulheres enxerguem possibilidades. Estou começando a aparecer um pouco mais do que nos anos anteriores, ainda estou no processo, mas como sempre falo para as empreendedoras, é melhor um micropasso do que nenhum.

14. Prática de autoafirmação da marca

Antes de ir para as atividades finais, faça um pequeno exercício interno: Coloque a mão no peito, respire fundo e diga em voz alta, com calma: “Eu aceito ser vista. Eu aceito ser lembrada. Eu aceito ocupar o espaço que o meu propósito pede. A minha marca não é sobre ego. É sobre servir.” Repita isso quantas vezes precisar. O posicionamento começa na boca, mas nasce no coração.

História — “Mayra descobre que ser ela mesma era seu maior diferencial”

Mayra trabalhava como Consultora de Seguros, Consórcio e Planos de Saúde. Aprendia todo tipo de conteúdo sobre marketing, pois queria aplicar. Tentou ser engraçada como uma influenciadora. Depois tentou ser séria como uma consultora. Depois tentou ser profunda apresentando grandes referências do mercado. Resultado? Nenhuma dessas versões parecia verdadeira. Ela se sentia desmotivada, desconectada e perdida. Até que um dia, conversando com uma cliente, ouviu: - “Mayra, gosto de você porque você é tranquila. Você me acalma.” A palavra tranquila acendeu uma luz e fez com que ela entendesse que essa era sua essência. Mayra decidiu, pela primeira vez, criar conteúdo a partir daquilo que era natural. Começou a falar com delicadeza, a usar cores mais leves e compartilhar reflexões sinceras. Em pouco tempo, seu conteúdo viralizou, não porque estava perfeito, mas porque estava autêntico.

Quando você entende que não é “mais uma”, tudo muda.

Seu posicionamento cria o seu valor. Seu valor cria sua marca. Sua marca cria seu mercado. E quando você assume a verdade de que é única…

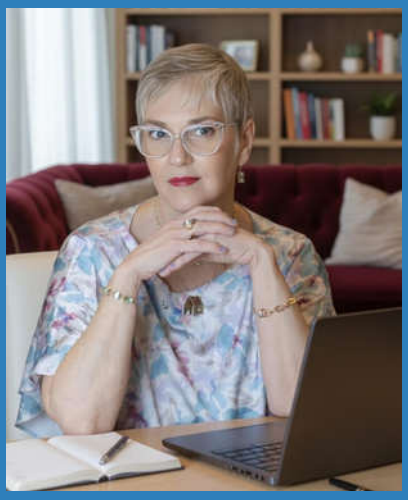
- Você para de competir
- Você começa a atrair
- Você deixa de pedir permissão
- Você assume seu lugar
- Você se torna referência
- Você cobra melhor
- Você transforma seu negócio

Porque existe apenas uma pessoa no mundo capaz de fazer o que você faz do seu jeito: você.

E isso nunca será pouco. Isso nunca será comum. Isso nunca será “mais uma”. Isso é seu poder.



Como forma de ampliar o que conversamos, deixo você com a contribuição especial da Colaboradora deste capítulo - Monica Jales: Psicanalista e Especialista em Inteligência Socioemocional que encerra o tema com sensibilidade e sabedoria.



Sou uma mulher que acolhe outras mulheres. psicanalista com escuta voltada para as dores emocionais femininas.

Iniciei minha caminhada no Magistério, com um desejo genuíno de ajudar e educar. Meu percurso foi guiado pela busca em entender a mente e as emoções, levando-me até a Psicanálise.

Após o Magistério, fiz especialização em Pedagogia, ampliando minha visão sobre o desenvolvimento humano. Meu desejo de aprofundar no cuidado emocional me levou às pós-graduações de Psicopedagogia, Inteligência Socioemocional, entre outras.

Com uma sólida base educacional, encontrei na Psicanálise uma forma de acessar as profundezas do inconsciente, entendendo o ser humano em sua essência e ajudando principalmente às mulheres a se reconectarem com suas emoções.

Em minha prática me dedico, a ajudar pessoas a enfrentarem suas fragilidades, a regatarem sua autoestima e a reencontrarem seu valor. Proporcionando assim, transformações emocionais profundas

@psicanaliseparamulher

www.terapeutadasemocoes.com.br

WhatsApp: 21 99114-5138

Introdução

De forma resumida, ao escrevermos que “seu posicionamento define seu valor no mercado”, estamos lhe fazendo um convite para uma mudança profunda de mentalidade.
Na psicanálise, acreditamos que tudo começa na mente, pois antes de você ser vista pelo mercado, você precisa ser vista por você mesma. Enquanto você se enxergar como mais uma no mercado, seu branding pessoal estará frágil, confuso e facilmente substituível. Porém, no instante em que você reconhecer a sua singularidade emocional, histórica e simbólica, o seu posicionamento deixará de ser técnico e passará a ser existencial. No branding pessoal, não é o que você faz que te diferencia. É quem você é enquanto faz.
A física nos ensina que tudo é energia, frequência e vibração. A psicanálise nos mostra que essa vibração nasce das nossas experiências, vínculos, feridas e crenças. Quando essas duas leituras se encontram, entendemos algo essencial: a sua marca comunica antes mesmo de você falar. Ela comunica pelo tom, pela presença, pela coerência emocional e pelo que você sustenta ou não internamente. Criar uma mensagem clara de marca não é escrever frases bonitas. É alinhar o inconsciente ao discurso. Quando há desalinhamento entre o que você acredita sobre si e o que você tenta comunicar, o público sente. Pode não saber explicar, mas sente. A mensagem perde força, a presença enfraquece e o valor percebido diminui. Marca forte não nasce de estratégia vazia; nasce de verdade emocional organizada.

Conceito de Branding Pessoal

Muitas mulheres carregam talentos, histórias e capacidades extraordinárias, mas ainda se posicionam como se precisassem pedir licença para existir. Quando alguém acredita que é “mais uma”, automaticamente se adapta, se cala, se molda e aos poucos, se apaga. Na psicanálise das emoções, compreendemos que o posicionamento externo é um espelho direto da identidade interna. Quem não se reconhece, se diminui. Quem se diminui, não é visto. Se você se posiciona como alternativa, o mercado te trata como opção. Se você se posiciona como única, o mercado percebe valor. Não por arrogância, mas por coerência interna. Mudar a mentalidade é entender que branding pessoal não é performance é presença emocional sustentada. Ou seja, branding pessoal é amadurecimento emocional. É quando o que você sente, pensa e comunica caminham na mesma direção. É quando sua história deixa de ser peso e se transforma em diferencial. É quando você para de competir por preço e começa a ser escolhida por identidade.

Você não é mais uma. Você é única porque ninguém carrega a sua leitura de mundo, a sua energia emocional, a sua forma de tocar o outro a acreditar que o problema está fora quando, na verdade, a raiz está dentro. Ser única não é sobre ser melhor do que outras. É sobre ser fiel a si mesma. Seu valor não nasce da comparação, mas da integração da sua história, das suas dores, das suas crenças, das suas escolhas e da forma singular como você sente, pensa e age no mundo. Quando você se apropria disso, sua comunicação muda, sua presença se fortalece e sua marca ganha consistência emocional. O mercado não se conecta com quem tenta agradar a todos. Ele responde a quem se posiciona com verdade.

Crenças limitantes

Muitas pessoas acreditam que precisam criar uma versão idealizada de si mesmas para serem aceitas, admiradas ou escolhidas. No branding pessoal, não é a falta de estratégia que mais atrapalha, é a bagagem emocional não resolvida que tentamos esconder atrás de um discurso profissional. Sob o olhar emocional e psicanalítico, esse esforço constante de performance cobra um preço alto: ansiedade, insegurança e sensação de não pertencimento. Essas bagagens tóxicas atuam no inconsciente da marca. Elas não aparecem no feed, mas sabotam o posicionamento, enfraquecem a mensagem e reduzem o valor percebido. Os componentes existentes nessa bagagem emocional, atuam como um campo energético de baixa frequência. Eles distorcem a mensagem, enfraquecem o posicionamento e fazem você se comunicar pela falta, não pela essência. Mesmo com técnica, estudo e talento, a marca não sustenta crescimento quando o inconsciente trabalha contra.

Dentro dessa bagagem emocional estão inseridas as crenças limitantes que talvez sejam as mais pesadas de carregar. **Entre elas podemos destacar:**

Bagagem da desvalorização: Vem de histórias em que você precisou se calar, se adaptar ou se diminuir para ser aceita.

No branding, ela aparece como: dificuldade em se posicionar com firmeza, medo de cobrar o preço justo, comunicação que pede permissão para existir. A marca nasce pedindo aprovação e não oferecendo valor.

A bagagem do perfeccionismo defensivo: não é excelência é medo de errar.

No branding, isso paralisa: projetos que nunca são lançados, conteúdos que nunca parecem “bons o suficiente”, uma marca que vive em rascunho. O mercado não se conecta com perfeição, mas com verdade.

A bagagem da autoridade ferida: experiências em que sua voz foi desacreditada ou invalidada.

No branding, resulta em: dificuldade de se colocar como referência, medo de ensinar, opinar ou liderar, comunicação fraca, sem presença. Autoridade começa no interno, não no título.

A bagagem da história não ressignificada: tudo o que você viveu, mas ainda dói.

No branding, isso pode: gerar vergonha da própria trajetória, apagar partes importantes da sua narrativa e impedir que sua história vire diferencial. História não elaborada vira peso. História integrada vira valor.

A bagagem da crença de frases usadas repetidamente; as mais silenciosas e as mais destrutivas: não sou suficiente, já tem muita gente fazendo isso, eu ainda não estou pronta.

No branding elas corroem: posicionamento, clareza de mensagem, promessa única de valor. Sem trabalhar essa crença, qualquer branding será apenas estética.

Os 3 pilares emocionais do branding pessoal:

1.Autenticidade: sua história é sua força. O que você viveu te diferencia.

2.Coerência: quando discurso, postura e escolhas combinam, você cria confiança.

3.Presença emocional: antes de você falar, as pessoas sentem sua energia, e energia também é marca.

Quando você conecta emoção + verdade + presença, ninguém lhe confunde com mais ninguém.

Como criar uma mensagem clara de marca:

Para uma empreendedora, criar uma marca não é apenas definir cores, logos ou estratégias de marketing. É um ato de autenticidade, que nasce do entendimento profundo de quem você é, do que você sente e das experiências que moldaram sua trajetória. Muitas vezes, comunicar isso de forma clara e poderosa parece um desafio impossível. É exatamente aí que entra a importância de criar uma mensagem de marca que toque o coração do seu público e transmita quem você realmente é. Quando se trata de criar uma mensagem clara para sua marca, o primeiro passo não é olhar para o mercado. É olhar para si mesma e se reconhecer.

A**qui vão algumas dicas para começar:**

- Se pergunte:

Quem sou eu de verdade enquanto faço o que faço? Quais valores, experiências e emoções desejo transmitir? Que pensamentos impedem que eu me posicione? Quais medos silenciosos distorcem minha comunicação?

Crenças limitantes não apenas bloqueiam a ação; elas moldam a energia da sua marca. Reconhecê-las é o primeiro passo para que sua mensagem seja clara, verdadeira e coerente.

A clareza de uma marca nasce da coerência emocional. Se você comunica algo que não condiz com seu sentir, seu público percebe inconscientemente. Isso gera desconexão, dúvida e, muitas vezes, perda de oportunidades.

- **Defina sua promessa**

O que sua marca entrega que ninguém mais entrega? Pense em benefícios claros e emocionais. Sua mensagem deve responder à pergunta: “Por que devo escolher você?” Fale com emoção, não apenas com lógica

Clientes se conectam com sentimentos, não apenas com produtos ou serviços. Conte histórias, compartilhe experiências e crie imagens mentais que toquem a alma.

- Seja simples e direta

Evite jargões e complicações. Uma mensagem clara é aquela que qualquer pessoa entende em poucos segundos. Clareza é poder. Mantenha coerência em todos os canais. Sua comunicação deve ser consistente, seja no Instagram, no site ou em reuniões presenciais. Quando a mensagem é coerente, a confiança cresce e sua marca se fortalece.

- Teste, ouça e ajuste

Observe a reação do seu público. Pergunte, escute, refine. Sua mensagem precisa ressoar, e pequenas mudanças podem fazer toda a diferença.

Bagagem da rejeição:

Nasce quando você sentiu que não era escolhida. Quando foi comparada. Quando aprendeu que precisava ser diferente para caber.
No branding, ela aparece como: excesso de comparação com concorrentes, cópia de linguagem e estética, medo de mostrar opinião própria. A marca vira uma imitação elegante, mas sem alma. Ela tenta agradar todo mundo e acaba não marcando ninguém.

Bagagem da escassez:

Vem de histórias onde faltou dinheiro, apoio ou segurança. Onde prosperar parecia perigoso ou distante.
No branding, ela surge como: medo de investir em si, resistência em crescer, culpa ao ganhar bem. A comunicação fala de preço antes de falar de valor. A empresária trabalha muito, mas energeticamente se mantém pequena.

Bagagem da culpa:

Aprendida quando você foi responsabilizada cedo demais. Quando sentiu que precisava dar conta de tudo.
No branding, aparece como: dificuldade de delegar, excesso de entrega gratuita, sensação constante de que nunca é suficiente. A marca se esgota tentando provar merecimento.

Bagagem do abandono:

Quando você aprendeu que podia ser deixada. Que precisava se virar sozinha emocionalmente.
No branding gera: hiperindependência, dificuldade de criar parcerias e medo de depender de equipe. A marca cresce até um limite e trava, porque crescer exige confiar.
Percebe o quanto branding não é sobre paleta de cores ou tipografia? É sobre história. É sobre memória emocional. É sobre o que você acredita que merece ocupar no mundo.
Uma marca forte não nasce apenas de estratégia. Ela nasce quando a mulher decide soltar a bagagem que não é mais dela.
Branding não é sobre estética. É sobre permissão interna. Enquanto a mulher não se autoriza, a marca não se posiciona e enquanto ela carrega histórias que diminuem, a comunicação encolhe.
Toda marca carrega a voz da mulher que a criou. Se essa voz está ferida, a marca fala com medo. Se essa voz está curada, a marca fala com autoridade.

A pergunta não é apenas
“Qual é o seu nicho?”
A pergunta é
“Qual bagagem você ainda está carregando?”

Quando você solta o que não precisa mais, algo acontece. Sua postura muda. Seu preço muda.
Seu discurso muda. Sua energia muda. E o mercado sente.
Uma marca forte não nasce da perfeição. Nasce da consciência.
Você não precisa ser maior do que todas. Precisa ser inteira. O verdadeiro branding que você precisa não é apenas visual, mas o emocional.

Conclusão

No nível mais profundo, marca não é construção externa, é revelação interna. Quando a empreendedora se autoriza a sair do lugar do “mais uma”, ela rompe repetições inconscientes, abandona máscaras de aceitação e sustenta a própria verdade. O posicionamento, então, deixa de ser estratégia e passa a ser consequência de uma identidade integrada. No mercado, o valor não é imposto, ele é percebido. É quando a marca expressa, com clareza emocional, quem essa mulher é e o lugar que escolheu ocupar. Quando você rompe crenças limitantes, alinha mentalidade, emoção e posicionamento, sua marca deixa de pedir espaço e passa a ocupar lugar. Você não se torna única por estratégia, mas por coerência entre quem você é, o que comunica e o valor que sustenta. No mercado, quem se conhece profundamente não compete, é reconhecida.



Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

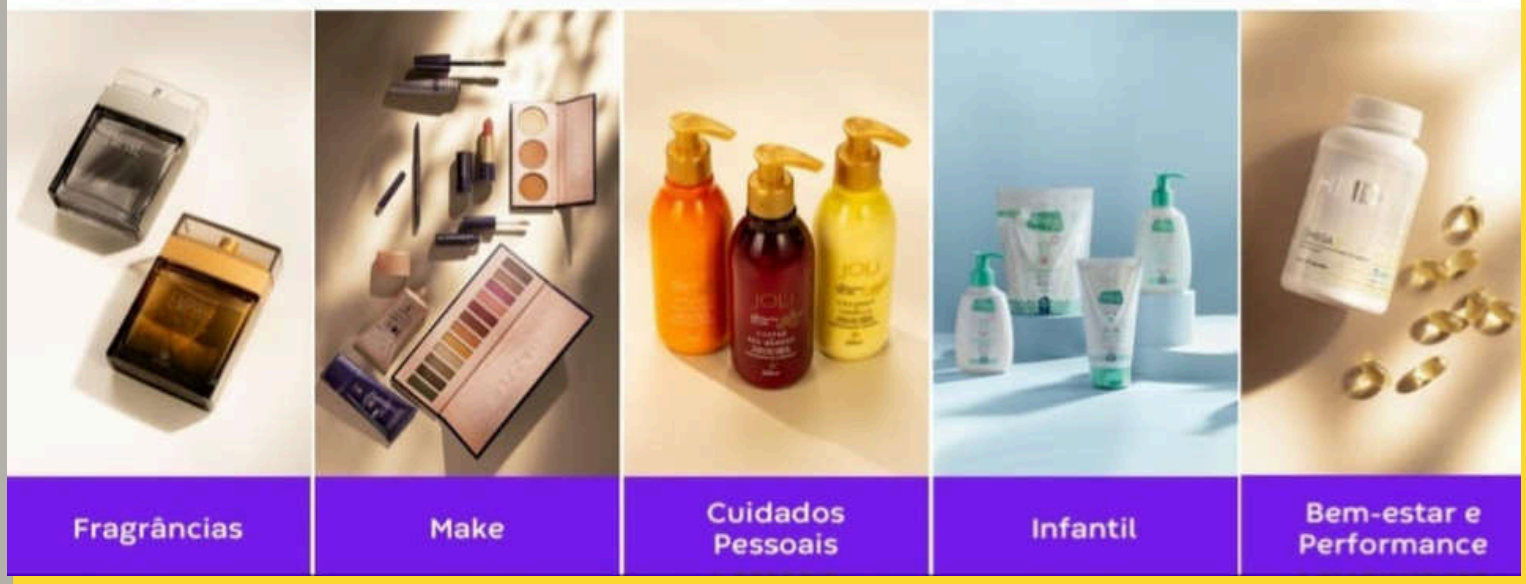
Empreendedoras Indicadas

Fragrâncias
Make
Cuidados Pessoais

Hinode

Infantil
Bem-estar
Performance

Produtos diversos e **cheios de propósito**



Tânia Bispo ***21 99761-8629*** @taniabispohinode









Irmãs Toledo Confeitaria

(21) 97315-1267

@irmastoledos

Capítulo 4

Passo 4
Organização financeira e Mentalidade de abundância

Mudança de Mentalidade: Dinheiro Não é Inimigo. É Ferramenta. Empreendedoras precisam dominar suas finanças.

"Abundância começa na mente, mas só se sustenta quando as finanças estão organizadas."



Capítulo 4

Passo 4: Dinheiro, abundância e estrutura financeira

Mudança de Mentalidade: Dinheiro Não é Inimigo. É Ferramenta. Empreendedoras precisam dominar suas finanças.

Se tem um tema que mexe com emoções, crenças, medos e histórias antigas, esse tema é o dinheiro. Por muito tempo, as mulheres foram ensinadas a temer o dinheiro. A tratá-lo como algo perigoso, vergonhoso, complicado, distante. A ideia de “mexer com dinheiro” sempre pareceu dominada por homens, bancos, contadores, economistas. Não é à toa que tantas empreendedoras: têm vergonha de cobrar, pedem desculpas pelo preço, têm medo de reajustar valores, não acompanham seus números, confundem lucro com dinheiro que sobrou, tentam adivinhar, em vez de registrar, acreditam que vender muito é “ganhar demais”. Esse medo foi aprendido. Mas também pode ser desaprendido. E a mudança começa quando você entende que: Dinheiro não é julgamento, Dinheiro não é inimigo, Dinheiro não é sinal de arrogância, Dinheiro não é pecado. Dinheiro é apenas ferramenta.

E se você deseja crescer, impactar, transformar vidas e construir independência, precisa aprender a usar essa ferramenta com inteligência. A relação que você tem com o dinheiro afeta todas as áreas do seu negócio. Este passo é sobre cura financeira, clareza, organização e consciência. É sobre abandonar crenças que limitam e adotar uma postura madura, leve e abundante diante das finanças. Aqui você aprenderá que números não são inimigos, são bússolas. Você olhará de frente para o dinheiro. Não como vilão. Não como tabu. Não como algo “sujo” ou vergonhoso. Mas como aquilo que ele realmente é: uma ferramenta.

A seguir, o caminho completo para essa mudança de mentalidade.

1. Liberte-se da crença de que dinheiro “corrompe”

Uma das crenças mais fortes entre mulheres é: “Quem ganha muito fica arrogante.” Mas isso não poderia ser menos verdade. O dinheiro não muda quem você é — ele amplifica. Se você é generosa, ficará mais generosa. Se você é ética, ficará ainda mais ética. Se você ajuda pessoas, poderá ajudar em escala maior. Pessoas incríveis fazem coisas incríveis com dinheiro. Inclusive você.

Já ouvi de algumas empreendedoras: - “Eu não quero ganhar muito dinheiro para não mudar quem eu sou.”

Mas olha o que acontece na prática. Imagine uma empreendedora que hoje cobra menos do que deveria porque tem medo de parecer gananciosa. Ela trabalha demais, vive cansada e, por isso, ao final do dia, está irritada, sem paciência com a família e sem energia para si mesma.

Quando essa mesma mulher começa a ganhar melhor, algo curioso acontece: ela consegue diminuir a carga de trabalho, escolher melhor os clientes, investir em ajuda, cuidar da saúde e estar mais presente emocionalmente. Ela não ficou arrogante, ela ficou mais inteira. O dinheiro não criou um defeito. Ele resolveu uma pressão. Isso é o que vejo na realidade. O dinheiro não muda valores, ele tira o peso da sobrevivência. E quando a sobrevivência deixa de ser o foco, quem você realmente é aparece com mais clareza.

2. A história invisível que você carrega sobre dinheiro

Antes de falar de planilha, de precificação, de meta financeira, precisamos olhar para algo mais profundo:
a narrativa que você aprendeu sobre dinheiro.

Talvez você tenha crescido ouvindo:

- "Dinheiro não aceita desaforo."
- "Dinheiro é difícil de ganhar."
- "Quem tem muito dinheiro não é gente boa."
- "Mulher que ganha mais que o marido dá problema."
- "Dinheiro não traz felicidade."

Essas frases parecem soltas, mas vão sendo guardadas no subconsciente.

E, sem perceber, você pode:

- Sentir culpa por ganhar bem;
- Se sabotar quando começa a prosperar;
- Cobrar menos do que o justo;
- Evitar falar de dinheiro com naturalidade;
- Fugir de olhar para números.

Mas aqui vai uma reflexão importante: Se você acredita, no fundo, que dinheiro é perigoso, injusto, sujo ou motivo de briga, **por que seu inconsciente deixaria você ter muito?** O seu sistema interno irá sempre tentar "te proteger" daquilo que ele considera perigoso. Por isso, uma das grandes curas financeiras é **limpar a imagem do dinheiro dentro de você.**

Comece se perguntando:

- O que eu escutava sobre dinheiro quando era criança?
- Como minha família lidava com contas, dívidas, abundância, falta?
- Que modelos de mulheres que ganhavam bem eu tive?
- Eu me sinto à vontade para dizer "eu quero prosperar"?

Escreva essas respostas. Você vai se surpreender com o tanto de coisa que vem à sua cabeça.

Já acompanhei mulheres extremamente competentes que travavam justamente na hora de falar o preço do seu serviço ou produto. Uma delas, era uma profissional super competente, seus clientes tinham resultados comprovados, ficavam satisfeitos, mas sempre cobrava menos do que o justo. Quando perguntei o motivo, a resposta já estava na “ponta da língua”: - “Prefiro ganhar menos do que perder a cliente.” Quando começamos a aprofundar, apareceu a raiz. Ela cresceu ouvindo que dinheiro era motivo de briga dentro de casa, que quem ganhava bem ficava arrogante e que mulher independente demais “assustava” os homens. Mesmo adulta, essas frases continuavam no inconsciente dela.

O que acontecia na prática? Sempre que o negócio começava a prosperar, ela se sabotava: dava desconto sem necessidade, criava planos mais baratos do que o mercado e evitava olhar para os números com clareza. Não era falta de técnica. Era uma imagem distorcida do dinheiro. Quando ela teve coragem de olhar para essa narrativa e se perguntar: - “De quem é essa história que eu estou repetindo?” algo começou a mudar. Ela percebeu que prosperar não a tornaria uma pessoa ruim, mas uma mulher mais livre, mais segura e mais coerente com o valor que entregava. É por isso que sempre digo: antes da planilha, vem a consciência. Quando você limpa a imagem do dinheiro dentro de você, o crescimento deixa de ser uma ameaça e passa a ser uma possibilidade real.

3. Entenda que dinheiro é oxigênio do negócio

Assim como o corpo não funciona sem ar, uma empresa não funciona sem dinheiro. É o dinheiro que viabiliza ferramentas, treinamentos, fornecedores, estrutura, marketing, além de sustentar sua qualidade de vida, sua saúde e sua liberdade.

.

Um negócio não cresce apenas com propósito. Ele cresce com propósito mais estrutura mais lucro. O dinheiro não ameaça o seu propósito, ele o sustenta.

Eu sempre digo que, para o dinheiro entrar, ele precisa sair primeiro na forma de investimento. E quando falo isso, não estou falando de valores altos, mas de intenção e do resultado que se deseja construir. Vejo muitas empreendedoras que deixam de investir até mesmo no básico, como networking, algo extremamente valioso para ampliar a rede de relacionamentos e gerar futuros negócios. Isso acontece, na maioria das vezes, por uma mentalidade de escassez: o foco fica apenas no dinheiro que vai sair, e não no retorno, nas conexões e nas oportunidades que esse investimento pode gerar.

4. Entenda que precificar é respeito, não abuso

Cobrar um preço justo não é ser cara. Não é explorar ninguém. Não é falta de empatia. Cobrar corretamente é respeitar: sua entrega, seu tempo, seu conhecimento, suas contas, sua evolução, sua saúde mental. O mercado não valoriza quem cobra barato. O mercado valoriza quem se posiciona.

Lembro de um episódio da época em que eu tinha a revista. Uma das anunciantes era uma confeiteira especializada em bolos de casamento. O trabalho dela era extremamente minucioso: a decoração impecável, o sabor incrível e um cuidado absurdo em cada detalhe. Além disso, ela orientava os noivos sobre a decoração do bolo de acordo com o estilo da festa, oferecendo um atendimento diferenciado.

Quando ela me contou o valor que cobrava pelos bolos, fiquei surpresa. Era muito barato diante da qualidade do produto e do serviço que ela entregava. Naquela época, isso já faz cerca de 20 anos, existiam confeiteiras com trabalhos visivelmente inferiores que cobravam mais caro do que ela.

A justificativa dela era simples: dizia que, mesmo cobrando barato, já tinha lucro. Foi então que a fiz refletir sobre como o preço baixo, muitas vezes, não valoriza o produto, pelo contrário, pode até desvalorizá-lo e que não existia “pecado” algum em ganhar mais.
Na hora de precificar, ela considerava apenas o custo dos insumos e ignorava completamente o tempo dedicado, os cursos que havia feito, o nível do atendimento, a consultoria oferecida aos noivos e toda a experiência envolvida. E tudo isso tem valor.
Sugeri que ela fizesse um teste e aumentasse o preço para observar o resultado. Alguns dias depois, ela me ligou eufórica e agradecida: já havia vendido dois bolos com o novo valor. Foi nesse momento que ela entendeu que precificar é um ato de respeito consigo mesma e também uma forma de ensinar o cliente a respeitar o seu trabalho.
A grande armadilha da precificação é calcular só: custo + um pouquinho de lucro = preço.
Isso é **necessário**, mas não é suficiente. Existem três dimensões do preço:

1. **Custo** – materiais, tempo, taxa, produção.
2. **Mercado** – quanto estão cobrando por algo semelhante.
3. **Valor e posicionamento** – o quanto aquilo representa de transformação e como você escolhe se posicionar.

Uma profissional iniciante pode cobrar menos do que alguém com anos de experiência? Sim. Mas cobrar muito abaixo do mercado, por insegurança, enfraquece sua posição. Você não cobra apenas pelo tempo que leva para fazer algo. Você cobra pelo tempo que levou **para aprender a fazer aquilo tão bem.**

5. Pare de adivinhar seus números. Conheça-os

Hobby sobrevive no improviso. Empresa cresce com controle.

Empreendedoras que evoluem de verdade têm clareza financeira: sabem exatamente quais são suas entradas e saídas, entendem porcentagens, impostos, taxas, lucro real, margem, mensalidade média, ticket médio e fluxo de caixa.

Enquanto você não olhar para os números com consciência, trabalhará mais do que deveria e ganhará menos do que merece. A falta de clareza financeira gera ansiedade, insegurança e decisões equivocadas. Já a clareza traz poder, autonomia e tranquilidade.

Se você tem dificuldade em lidar com números, busque ajuda especializada, um contador pode oferecer orientações fundamentais. Mas é importante lembrar: o controle financeiro começa na mente e se consolida na mudança de comportamento. Sem essa mudança, nenhuma planilha resolve.

6. Dinheiro não é caráter. É potencializador

Uma crença muito comum é: “Quem tem dinheiro é mau, soberbo, arrogante, desonesto.” Claro, existem pessoas assim. Mas também existem pessoas generosas, honestas, amorosas, que usam dinheiro para construir coisas boas. Dinheiro não melhora nem piora o caráter de ninguém. Ele amplifica o que a pessoa já é. Se você é uma mulher que se importa com os outros, que tem ética, que tem fé, que tem responsabilidade, você potencializará essas qualidades.

Imagina o que você pode fazer com mais recursos?

- Ajudar mais gente;
- Investir no seu conhecimento;
- Dar mais conforto para sua família;
- Criar projetos sociais ou apoiar causas;
- Trabalhar com mais tranquilidade, sem desespero.

Prosperar é, também, uma forma de aumentar sua capacidade de fazer o bem.

7. Tenha metas financeiras. Não apenas sonhos

Sonhos são inspirações. Metas são direções. Empreendedoras que mudam suas finanças: definem faturamento mensal, calculam número de clientes necessários, acompanham semana a semana, ajustam quando necessário, não esperam o final do mês para descobrir como foi. Metas transformam energia dispersa em ação direcionada.

No meu caso, todos os meses eu estabeleço uma meta financeira e defino com clareza quais serviços, produtos e quantos clientes serão necessários para que eu consiga alcançá-la.

8. O básico do controle financeiro (que quase ninguém faz)

Agora, sim, vamos ao técnico. Você não precisa amar números. Mas precisa ter clareza.

O básico do controle financeiro é:

- Registrar tudo o que entra (entradas);
- Registrar tudo o que sai (saídas);
- Olhar, toda semana, para o saldo.

Você pode começar com algo simples:

- Um caderno só para isso;
- Uma planilha no computador;
- Um aplicativo de finanças.

O instrumento é o de menos. O importante é o hábito. Quando você escreve, você tira da sua cabeça aquilo que te dá medo e transforma em informação. Informação dá base para decisão. Sem informação, você vive na intuição e a intuição, sem dados, frequentemente vira engano.

9. Misturar dinheiro pessoal com o do negócio é sabotagem silenciosa

Uma das maiores fontes de ansiedade de empreendedoras é justamente essa mistura: “Tudo na mesma conta, tudo no mesmo bolo, e vai tirando conforme aparece.” Você faz uma venda, o dinheiro entra. Aí precisa pagar supermercado, tira dali. Depois aparece uma conta do negócio, pode ser que já não tenha.

A sensação é de que você trabalha, trabalha, trabalha e o dinheiro “some”. Na verdade, ele não some: ele apenas **não está sendo separado adequadamente.**

O ideal é:

- Ter uma conta separada (pode ser conta digital, simples);
- Tudo do negócio entrar ali;
- Você definir um **pró-labore** (um “salário” para você) e transferir para sua conta pessoal;
- As contas do negócio serem pagas com o dinheiro do negócio.

Mesmo que, no começo, seja pouco. Mesmo que seja simbólico. Esse simples gesto envia uma mensagem:

- “Meu negócio é uma empresa. Eu sou diretora dele.”

10. Entendendo o seu “número de sobrevivência”

Antes de sonhar com “20 mil por mês”, você precisa conhecer o seu número de base: Quanto o seu negócio precisa faturar, no mínimo, para se pagar?

Esse número é composto por:

- Custos fixos (aluguel, ferramentas, internet, luz, etc.);
- Custos variáveis básicos;
- Seu pró-labore mínimo.

Some tudo isso. Esse é o seu ponto de equilíbrio mínimo. Acima disso, você lucra. Abaixo disso, você está bancando o negócio com sacrifícios. Quando você sabe seu número, tem um alvo claro. Não trabalha no escuro.

11. Entenda que dominar dinheiro é dominar liberdade

Quando você passa a controlar o seu dinheiro, algo muda na prática do dia a dia. Imagine uma empreendedora que sabe exatamente quanto entra, quanto sai e quanto precisa faturar no mês. Ela sabe qual é o mínimo que precisa ganhar para manter o negócio saudável e qual é o valor que permite crescer.

Por causa dessa clareza, ela consegue dizer não a clientes que desvalorizam seu trabalho, porque não aceita mais qualquer proposta por medo de faltar dinheiro. Ela pode escolher trabalhar menos em determinados períodos para descansar, sem culpa, porque sabe que o financeiro está organizado. Pode investir em um curso, em um networking ou em uma ferramenta que vai acelerar o crescimento do negócio, sem entrar em desespero.

Essa mulher também ganha liberdade de se posicionar com firmeza, de ajustar preços, de escolher com quem quer trabalhar e até de pausar quando o corpo ou a mente pedem. Isso não é sobre ficar rica da noite para o dia. É sobre ter liberdade de escolha.

Dinheiro, no fim das contas, não é sobre ostentação. É sobre autonomia, tranquilidade e poder de decisão. E liberdade não é luxo, é um direito que todas nós merecemos.

Houve um período em que me tornei refém do meu próprio negócio, justamente porque não dominava o dinheiro, era ele quem me dominava. Criei uma despesa fixa mensal muito alta e, diante dessa pressão, me via obrigada a vender a qualquer custo. Isso incluía dar descontos que eu não queria dar e dizer “sim” para clientes e situações em que, na verdade, eu queria dizer “não”.

Com o tempo, aprendi que não existe nada mais libertador do que poder agir de acordo com os próprios princípios e valores, e não movida pela urgência ou pela necessidade financeira. Ter controle do dinheiro é o que permite fazer escolhas conscientes, alinhadas com quem você é e com o negócio que deseja construir.

12. Quebre a crença de que finanças são difíceis

"Eu sempre escuto isso no Conexões Femininas:- "Karla, eu não entendo nada de finanças". - "Eu odeio números".- "Isso não é pra mim". E eu sempre respondo a mesma coisa: **isso não é verdade, isso é medo**. Vou te dar um exemplo bem prático, da vida real.

Imagina a Andréa. Empreendedora, mãe, corre o dia inteiro. Vende bem, tem cliente, agenda cheia, mas quando alguém pergunta: - "Você sabe quanto você lucra por mês?"

Ela trava. Então eu propus algo simples pra ela. Nada de planilha complicada.

·5 minutos por dia.

Todo fim do dia, a Ana anotava só duas coisas no celular: quanto entrou, quanto saiu. Só isso. Sem julgamento. Sem perfeição.

·30 minutos por semana.

Uma vez por semana, ela olhava essas anotações e se perguntava: tô ganhando ou só girando dinheiro?, Esse preço faz sentido?. Esse gasto é mesmo necessário?

·2 horas no mês.

No fechamento do mês, ela percebeu algo que mudou tudo: trabalhava muito, mas um serviço específico quase não dava lucro. O que ela fez? Ajustou preço. Cortou gasto invisível. Parou de vender o que sugava energia e dinheiro. Resultado? Ela não virou especialista em finanças.

Mas virou **dona do próprio negócio de verdade**. Então, quando você me diz: - "Karla, eu não nasci pra isso". Eu te digo: **você não precisa nascer pra isso. Você só precisa decidir cuidar do seu dinheiro e se tiver dificuldade em fazer isso sozinha, peça ajuda de um contador**. Finanças não são difíceis. Finanças são práticas. E é isso que transforma negócios todos os dias.

13. A culpa por cobrar “caro” e o medo de perder cliente

Um dos medos mais comuns ao ajustar preços é: “Se eu aumentar, ninguém vai pagar.” Vamos ser realistas: algumas pessoas, de fato, vão sair. Mas pergunte: elas eram seu público ideal?, elas valorizavam o seu esforço? elas te recomendavam, te honravam, te respeitavam?

Muitas vezes, manter o preço muito baixo é tentar segurar clientes que **não são compatíveis com o próximo nível que você quer alcançar**.

Quando você ajusta o preço com consciência, você também ajusta a comunicação, o valor percebido, a experiência. E atrai um público mais alinhado.

Mas você tem que ter muita clareza do público que deseja alcançar. Se o seu público é aquele que quer preço baixo, tudo bem. Você pode trabalhar com preços mais baixos, mas se você quer atrair um público que não se preocupa com preço e sim com a experiência que o seu produto ou serviço oferece, você poderá cobrar mais por isso. Um exemplo comparativo que sempre dou é com as lojas Casas Bahia (móveis populares) e a Dellano (móveis planejados).

Casas Bahia: Exemplo (valor estimado): um kit básico com itens essenciais (sofá pequeno, cama de casal, guarda-roupa, fogão, geladeira, TV) pode variar de **R$ 3.000 a R$ 10.000* ou mais**, dependendo da promoção e modelos, com parcelamento em até 24x.

Dellano: Exemplo (valor estimado): somente um closet planejado pode variar de **R$ 5.000 a mais de R$ 50.000***, dependendo da sofisticação.

Viu a diferença? Existe todo tipo de público. Você é que tem que definir qual é o seu e quanto cobrar.

- **Fonte: Google**

14. Prosperidade começa na mente, depois chega na conta

Antes de ver dinheiro entrando, é preciso permitir que ele entre.

A empreendedora precisa mudar pensamentos como:

“Não sou boa com dinheiro.”

“É feio falar de valores.”

“Vou cobrar baratinho para não assustar.”

“Quem sou eu pra cobrar isso?”

Para pensamentos como:

“Meu trabalho tem valor.”

“Dinheiro circula na minha vida com facilidade.”

“Eu cobro porque entrego transformação.”

“Eu cuido do meu dinheiro e ele cresce.”

O dinheiro só cresce onde há espaço emocional para ele.

Vou te contar algo da minha própria rotina como empreendedora, porque isso não é teoria. Teve uma fase em que eu trabalhava muito, mas o dinheiro não acompanhava o tamanho da entrega. E não era falta de esforço. Era falta de permissão interna.

Na prática, meus pensamentos eram mais ou menos assim:

‘Será que vale tudo isso?’

‘E se acharem caro?’

‘Depois eu vejo quanto cobrar.’

Então eu fazia o quê?: ajustava valor pra baixo antes mesmo da pessoa questionar, entregava mais do que combinava, tentando “compensar”. Isso não é humildade. Isso é desvalorização disfarçada. Um dia eu parei e fiz um ajuste simples, mas profundo, na minha rotina. Antes de falar de dinheiro com alguém, eu falava comigo. Comecei a entrar em reuniões pensando: - “Meu trabalho tem valor”, “entrego resultado e transformação real.’

Quando alguém perguntava o valor, eu respondia com firmeza. Sem me justificar. Sem diminuir o que eu entregava. E foi a partir daí que algo interessante aconteceu: o valor continuava o mesmo, mas a energia mudou completamente. O dinheiro começou a fluir porque eu parei de bloqueá-lo emocionalmente. Lembro com clareza de um momento marcante: fechei um único contrato de R$ 30.000. Isso foi há cerca de 15 anos. Aquele contrato não foi só financeiro. Foi interno. Foi quando eu me permiti, pela primeira vez, receber valores maiores sem culpa. E o contrário também é verdadeiro: quando nós não acreditamos no nosso valor, o cliente sente. E quando o cliente não sente segurança, ele não paga. O dinheiro responde à convicção de quem cobra.
Hoje, na minha rotina: eu precifico com consciência, falo de valores sem culpa, organizo meu dinheiro com respeito. Antes de ver dinheiro entrando, você precisa permitir que ele entre.
O dinheiro não cresce onde há medo. Ele cresce onde há espaço emocional, clareza e merecimento. Se você cuida do seu dinheiro, ele aprende a ficar com você.

15. Você não precisa só “ganhar” dinheiro, precisa gerenciá-lo
Ganhar é uma parte. Guardar é outra. Investir é outra. Planejar é outra. Equilibrar é outra. Mulheres que prosperam: organizam carteira digital, criam reserva financeira, separam dinheiro pessoal do dinheiro da empresa, pagam-se primeiro, anotam tudo, investem em conhecimento com estratégia. Esse é o verdadeiro caminho da expansão financeira.

Ganhar ou melhor, fazer dinheiro é só uma parte da história.

Comece a fazer algo simples, dentro da sua rotina:

·Primeiro: organize

Separe a conta bancária da empresa da pessoal. O que é do negócio, fica no negócio. O que é seu, é seu.

· Segundo: pague a si mesma primeiro.

Todo mês, antes de qualquer outra coisa, defina seu pró-labore. Mesmo que seja um valor pequeno.

Porque negócio saudável começa respeitando quem sustenta ele.

·Terceiro: guarde

Crie sua reserva financeira. Não espere sobrar. Separando assim que o dinheiro entrar.

·Quarto: invista com estratégia

Nem todo investimento é dinheiro aplicado no banco. Comece a investir em conhecimento, mentoria, ambiente certo. Não por impulso. Mas com clareza do retorno.

·Quinto: anote tudo

Nada de confiar só na cabeça. Entrada, saída, compromisso, decisão.

E sabe o que mudará? O dinheiro vai parar de ser um susto, e se transformará em um plano. Porque expansão financeira não é sorte. É consistência emocional e financeira andando juntas.”

16. Ritual semanal de cuidado financeiro

Para que tudo isso não vire só teoria, estabeleça um pequeno ritual fixo. Por exemplo: toda segunda-feira, das 9h às 9h30. Nesse ritual, você: registra as vendas da semana anterior; registra os gastos; olha o saldo e pensa: - “O que posso fazer esta semana para aumentar entradas ou reduzir saídas?”

Com o tempo, esse momento deixará de ser um peso e se tornará um espaço de poder. Você vai perceber uma coisa curiosa: quanto mais você olha com amor e responsabilidade para o seu dinheiro, mais ele parece “responder” a você.

História — “O preço que libertou Débora”

Débora é Terapeuta Holística e sempre cobrou barato. Tinha medo de aumentar o preço, acreditava que suas clientes “não poderiam pagar”. Sempre falava: “Prefiro cobrar menos do que perder a cliente.” Mas o que perdia, mês após mês, era energia, saúde e motivação. Um dia, uma cliente não fechou com ela e sim com uma concorrente que cobrava o dobro. Débora ficou arrasada, mas percebeu que o problema não era o preço, era seu valor interno. Ela fez algo que nunca imaginou: calculou seu preço real, baseado na entrega. Aumentou. Tremeu. E ofereceu. Fechou seu primeiro contrato no novo valor e comemorou.

Conclusão

Dinheiro é Ferramenta e você precisa aprender a usar
Quando você elimina o medo do dinheiro, ele deixa de te controlar e passa a servir você. Quando você aprende a cuidar do seu dinheiro, seu dinheiro começa a cuidar do seu negócio. Quando você muda sua mentalidade financeira, tudo ao seu redor muda também: sua confiança, seu posicionamento, sua clareza, seu crescimento, sua liberdade.
Dinheiro não é inimigo. Dinheiro é aliado. Dinheiro é ferramenta. Dinheiro é energia. Dinheiro é expansão. E toda empreendedora que deseja prosperar precisa aprender a dominá-lo — com leveza, inteligência e propósito.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



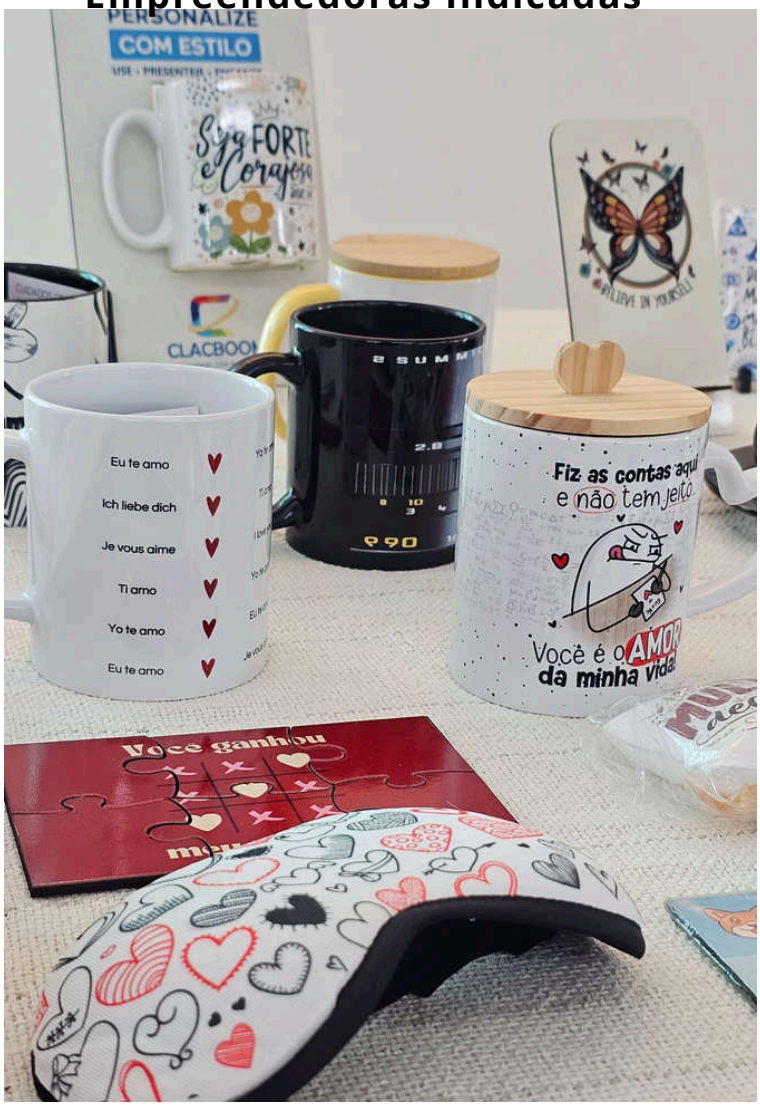
Clique no link e baixe as atividades

Empreendedoras Indicadas

CLACBOOM
CRIATIVIDADE COM BOM GOSTO

Produtos personalizados feitos sob medida para você.

21 96482-2764
@clacboom.subli







Conectar Ideias
COMUNICAÇÃO

DOMINE O GOOGLE EM NITERÓI E RJ



Apareça no topo do Google Maps e seja citado pelas principais IAs do mercado.

- **Gestão de Google Meu Negócio**
- **SEO Local & AIO (Otimização para IA)**
- **Criação de Sites de Alta Conversão**

Transforme sua presença online em lucro real.

Fale com Luiz Faro e Karla Lopes: (21) 97037-1012

conectarideias.com.br

Capítulo 5
Passo 5
Construção de autoridade e Marketing de conteúdo

Mudança de Mentalidade: Você não precisa vender o tempo todo, você precisa gerar confiança o tempo todo.

"Autoridade não se impõe:
se constrói todos os dias com conteúdo que gera valor e confiança."



Capítulo 5

Passo 5 - Autoridade, conteúdo e a construção da sua presença no digital

Mudança de Mentalidade: Você não precisa vender o tempo todo, você precisa gerar confiança o tempo todo.

Existe uma crença que impede muitas mulheres de prosperar no empreendedorismo: a ideia de que, para vender, é preciso falar de venda o tempo inteiro. Essa mentalidade gera pressão, insegurança, medo de parecer insistente, e faz muitas empreendedoras recuarem. Afinal, ninguém quer ser vista como “chata” ou “pegajosa”. Mas a verdade é muito diferente: Clientes não compram porque você oferece toda hora. Clientes compram porque confiam em você. E confiança não se cria com insistência. Confiança se cria com presença, verdade, consistência e relacionamento. Quando você muda essa mentalidade, tudo se transforma: você relaxa, você vende com naturalidade, você constrói uma audiência fiel, você cria autoridade, você se torna referência, você atrai clientes de forma constante, você não precisa se desgastar tentando convencer ninguém.

Autoridade não nasce do nada: ela é construída, alimentada e posicionada. Este passo te guia para fortalecer sua presença, comunicar com verdade e criar conteúdos que geram conexão, confiança e vendas. É o passo em que você começa a ser reconhecida pela transformação que entrega. Você aprenderá não como alguém que simplesmente posta, mas como alguém que constrói autoridade. Autoridade não significa superioridade. Significa credibilidade. Significa que, quando o assunto é o seu tema, as pessoas pensam: “Ela sabe do que está falando.”

A seguir, o caminho detalhado para essa mudança poderosa.

1. Entenda que venda é consequência, não ponto de partida

Empreendedoras que vivem falando de vendas estão invertendo a ordem natural. Empreendedoras que vivem gerando confiança estão plantando diariamente as sementes da conversão. Venda é o resultado da confiança. Antes de comprar, sua cliente precisa sentir: segurança, verdade, consistência, profundidade, identificação, conexão emocional. Se a confiança está presente, a venda flui. Se a confiança não existe, nenhuma estratégia funciona.

Todos os dias, ao sair de casa, faço a mesma pergunta a mim mesma: quem eu vou conhecer hoje e com quem vou falar sobre o meu negócio? E quando falo em “falar do meu negócio”, não estou me referindo apenas a vender. Estou falando de conexão. De estar aberta a encontros, conversas e trocas genuínas.

Eu sempre parto do princípio de que posso cruzar com alguém que esteja precisando exatamente do que eu ofereço. E esse pensamento muda tudo. Ele faz com que a conversa flua de forma natural, sem pressão, sem ansiedade e sem a obrigação imediata de fechar uma venda.

Porque vender não é forçar, **é saber a hora certa, a forma certa e para a pessoa certa.**

2. “Ninguém me nota”: o mito da invisibilidade

Talvez você já tenha pensado: - “Eu posto e ninguém engaja”, - “Parece que só funciona para as outras”,

- “O algoritmo não gosta de mim”

É verdade que as plataformas têm suas regras, mas existe um ponto mais profundo: muitas vezes, o problema não é só o algoritmo. É a falta de clareza, constância e estratégia na sua comunicação.

Existem três perguntas-chave:

1. As pessoas sabem exatamente o que eu faço?
2. As pessoas sabem para quem eu faço?
3. As pessoas percebem que eu sei do que estou falando?

Se a resposta para qualquer uma delas for “não sei”, temos espaço para melhorar a autoridade.

Posso falar por mim: já vivi a experiência de uma pessoa que acompanha o Conexões Femininas me perguntar do que se tratava o projeto, porque no Instagram isso não estava tão claro.

Eu sei que preciso melhorar a minha comunicação por lá e quando falo isso para você, me incluo totalmente. Tenho plena consciência de que essa mudança depende exclusivamente de mim e está diretamente ligada ao objetivo que desejo alcançar.

Agora a pergunta é: “**bora” partir para a ação?**

3. Mostre sua jornada, não apenas seu produto

Seu público não compra apenas o que você vende. Compra também: quem você é, como você pensa, como você vê o mundo, como você se posiciona, o que você acredita, sua energia, sua história. O exemplo que você vai ver agora é algo que eu também vivo na prática.

Imagine duas empreendedoras que trabalham com consultoria para mulheres empreendedoras.

·**Empreendedora A**

- Todos os dias posta apenas:
- “Agenda aberta”,
- “Últimas vagas”,
- “Promoção por tempo limitado”,
- “Corre que acaba hoje”.

O público até entende o que ela vende, mas não sente conexão. Com o tempo, cansa de ver apenas ofertas e começa a ignorar.

·Empreendedora B

Além de divulgar seus serviços, ela compartilha histórias reais:

- Fala de quando também teve medo de vender,
- Mostra os bastidores do seu trabalho,
- Conta erros que cometeu no início,
- Compartilha aprendizados e crenças que guiam o seu negócio.

Um dia, ela posta algo simples: - “Hoje quase desisti de gravar esse vídeo. Me senti cansada e insegura. Mas lembrei que muitas mulheres passam por isso e precisam saber que não estão sozinhas.” Sem vender nada.

Dias depois, quando ela apresenta sua consultoria, o público compra. Não só o serviço, compra a pessoa, a visão, a energia e a história.

A grande lição que devemos tirar desse exemplo: as pessoas não compram apenas o que vendemos. Elas compram quem somos, como pensamos, como nos posicionamos e no que acreditamos. Vender o tempo todo afasta. Mostrar nossa humanidade aproxima. E **proximidade gera confiança e confiança gera vendas.**

Escrever este livro tem sido um exercício de consciência, pois, assim como todos nós, sigo em evolução contínua, revisando caminhos, ajustando rotas e permitindo que novas chaves se virem ao longo da jornada. Não se trata apenas de técnicas e atividades, mas de consciência e transformação de mentalidade.

4. O tripé da autoridade: clareza, constância e competência

A autoridade se constrói sobre três pilares:

- **Clareza:** você fala de forma simples, direta, compreensível.
- **Constância:** você aparece com frequência, não some por meses.
- **Competência:** você estuda, se atualiza, entrega resultados reais.

5. Seja útil todos os dias, vendas são feitas de utilidade

Quando você aparece oferecendo valor real: uma dica, uma reflexão, uma história, uma solução, um aprendizado, um bastidor, um ensinamento, um conselho, você se torna relevante. E pessoas compram de quem é útil para elas.. Simples assim.

Algumas empreendedoras acreditam que não têm nada a ensinar simplesmente porque trabalham com produtos. Esse é um pensamento totalmente equivocado. Vamos pensar, por exemplo, em alguém que trabalha com aromatizadores de ambiente. Você realmente acha que esse negócio se resume apenas à venda de um produto? Claro que não. Existe muito conhecimento por trás: escolha de fragrâncias, sensações, ambientes, bem-estar, experiências e até memórias afetivas. E é exatamente aí que mora o valor.

Exemplo de dica prática que essa empreendedora pode ensinar:

“Você sabia que cada ambiente da casa pede um tipo de aroma?”

Aromas cítricos funcionam melhor para cozinhas e áreas de convivência, pois trazem sensação de limpeza e energia.

Já fragrâncias mais suaves, como lavanda ou florais leves, são ideais para quartos, pois ajudam no relaxamento e na qualidade do sono.

Ambientes de trabalho pedem aromas que estimulam foco e concentração, como alecrim ou capim-limão. Percebe? Ela não está apenas vendendo um aromatizador. Está educando, gerando valor, se posicionando como referência e, naturalmente, preparando o público para a compra. Ensinar cria autoridade. Autoridade gera confiança. E confiança vende, sem precisar forçar.

6. Venda sem vender

Algumas mulheres vendem sem precisar “vender”. Como? Porque a confiança é tão forte que, quando elas fazem uma oferta, o público pensa: “Eu nem sabia que ela tinha isso, mas se ela faz, eu quero.” Essa é a venda que nasce da: reputação, credibilidade, entrega, presença, cuidado, profissionalismo. Você não precisa mostrar produtos todos os dias. Precisa mostrar confiança todos os dias.

Vivi isso de forma muito clara quando ainda tinha a editora. Tudo o que eu criava de novo, os clientes mais fiéis compravam sem hesitar. Lembro até de ouvir um comentário que nunca esqueci: - “Karla, se um dia você disser que vai divulgar nosso negócio em um banner pendurado em um poste, pode contar comigo.” Aquilo não era sobre o banner. Era sobre confiança. E confiança não se compra, se constrói por meio de relacionamentos genuínos.

No Conexões Femininas, acontece a mesma coisa. Algumas empreendedoras abraçam meus novos projetos sem pensar duas vezes, simplesmente porque confiam. E isso gera em mim um sentimento profundo de gratidão.

Quando você explica com clareza: o que faz, como faz, para quem faz, por que faz, o que sua solução causa na vida da cliente, o público cria imagens mentais. E tudo que é visual é mais confiável. A venda nasce da clareza muito antes da oferta. Este livro é um exemplo disso. Algumas empreendedoras abraçaram o projeto comigo sem nem pensar duas vezes.

7. Pilares de conteúdo: por que seu feed parece “solto”?

Muitos perfis parecem confusos porque não têm pilares. Um dia falam de uma coisa, no outro de outra, sem uma linha lógica. Os pilares de conteúdo são justamente as grandes “colunas” temáticas sobre as quais você sempre volta. Por exemplo, no meu caso, que sou mentora de empreendedoras, meus pilares devem ser: mentalidade, organização de negócios, marketing, vendas, bastidores, vida real.

Se você é da área de estética, os pilares devem ser: cuidados diários, procedimentos, mitos e verdades, resultados de clientes, autoestima.

Escolher 3 a 5 pilares ajuda a não se perder. Sempre que for criar algo, pergunte: “Esse conteúdo encaixa em qual pilar?” Se não encaixar em nenhum, talvez não seja o momento de postar aquilo.

Minha sugestão, inclusive para mim mesma, é identificar com clareza os pilares do seu conteúdo e, a partir deles, criar um cronograma consistente. Hoje, contamos com grandes aliadas nesse processo: as IAs. Use a tecnologia a seu favor.

Eu venho de uma época em que toda fonte de conhecimento e informação vinha das enciclopédias. Costumo até brincar dizendo que sou do tempo da Barsa* e muitos nem fazem ideia do que isso significa quando falo.

O importante é entender que os tempos mudaram. A informação está mais acessível do que nunca. Cabe a nós usar essas ferramentas com estratégia, consciência e propósito.

* A Barsa é uma renomada enciclopédia brasileira, lançada em 1964, que funcionou como o principal "Google de papel" para gerações de estudantes antes da internet, oferecendo conhecimento abrangente em seus volumes de A a Z, sendo um símbolo de status e cultura, com versões impressas (os famosos volumes de capa vermelha).

Fonte: Google

8. As quatro funções do conteúdo: educar, inspirar, conectar, vender

Para ser estratégico, seu conteúdo precisa cumprir funções diferentes:

1.**Educar** – mostrar conhecimento: dicas, tutoriais, explicações, passo a passo.

2.**Inspirar** – mostrar possibilidade: frases, histórias de superação, reflexões.

3.**Conectar** – mostrar humanidade: bastidores, vulnerabilidades, seu jeito de ver a vida.

4.**Vender** – mostrar oferta: convites, propostas, apresentação de produtos/serviços.

Se você só educa, vira professora gratuita. Se só inspira, vira "pinterest humano". Se só conecta, vira amiga.

Se só vende, vira panfleto. Autoridade equilibrada transita pelas quatro funções.

9. Storytelling: a alma por trás dos posts

Histórias são a forma mais antiga de ensinar e se conectar.

Quando você conta histórias: as pessoas se veem em você; percebem que não estão sozinhas; entendem melhor o valor do que você faz.

Você pode contar: sua história com o tema; histórias de clientes (preservando identidades, se necessário); histórias simples do cotidiano que ilustram um princípio.

Exemplo: Você pode falar de "organização financeira" usando a história de como você um dia foi ao mercado, passou sufoco, e aquilo virou ponto de virada. Não é drama. É humanidade.

10. A consistência é mais valiosa que a insistência

Você não precisa postar ofertas todos os dias. Mas precisa aparecer todos os dias de alguma forma. Consistência é dizer ao seu público, mesmo sem palavras: “Eu estou aqui”, “Eu continuo aqui”, “Você pode confiar em mim”. A confiança nasce do ritmo, não do excesso de ofertas.

Escrever sobre isso tem me ajudado a virar uma chave importante: não dá para negar a realidade da internet e das redes sociais. Ao mesmo tempo, como sou analógica, continuo valorizando e muito o olho no olho, o contato presencial, a conversa verdadeira. O caminho está em unir o digital com o presencial.

Vejo com frequência empreendedoras que postam de forma aleatória no Instagram e, depois, cruzam os braços esperando que o milagre dos clientes aconteça. Ele não acontece.

Eu mesma já fui arrogante a ponto de dizer que faria meu negócio crescer sem postar ou gravar vídeos. Hoje reconheço o quanto fui ingênua. Tenho total clareza de que o Instagram do Conexões Femininas precisa de estratégia e de mim mais presente, mostrando quem eu sou, compartilhando minhas histórias e experiências.

Esse é o meu próximo grande desafio. E eu te convido a se desafiar também.

11. O medo do julgamento no digital

Aparecer em vídeo, mostrar o rosto, dar opinião. Tudo isso mexe com inseguranças antigas. Falo por mim.

Talvez você pense: “Minha voz é estranha”, “Eu não sou fotogênica”, “Vão me criticar”

Mas devemos sempre lembrar: As pessoas que realmente precisam de nós não estão preocupadas se nosso cabelo está perfeito. Elas estão preocupadas se podemos ajudá-las. Além disso, quem nos critica à toa geralmente não é nosso cliente.

Podemos começar aos poucos: gravando vídeos curtos; postando carrosséis com foto discreta; aparecendo nos stories falando para "poucas pessoas (somente para os amigos próximos)". Com o tempo, isso vira hábito.

Como já mencionei em outro capítulo, quando gravo um vídeo procuro postá-lo logo, sem ficar revisando. Porque, quando revisamos demais, sempre encontramos algum "defeito".

Aquela máxima de que **feito é melhor do que perfeito** não é apenas um clichê, é pura verdade.

12. Calendário editorial: tirando o conteúdo da improvisação

Improvisar todos os dias é receita para exaustão. Não precisamos acordar todo dia e pensar: "Meu Deus, o que eu posto hoje?"

Monte um calendário editorial simples (com a ajuda do Chat GPT), por exemplo, de 4 semanas:

- **Semana 1**: foco em consciência (explicar problemas).
- **Semana 2**: foco em autoridade (provas, bastidores, estudos).
- **Semana 3**: foco em conexão (histórias, vulnerabilidades).
- **Semana 4**: foco em conversão (ofertas mais claras).

Dentro de cada semana, distribua os formatos:

- 1 post educativo;
- 1 conteúdo inspirador;
- 1 post de conexão;
- 1 chamada para ação (CTA) de venda.

Não precisa ser perfeito. Precisa ser consistente.

13. A energia com que você cria conteúdo

Existe uma diferença enorme entre: postar para “cumprir tabela” e postar com o coração, consciente de que aquilo realmente pode ajudar alguém.

Antes de criar, faça uma pausa de 1 minuto. Feche os olhos e pense em uma pessoa real que você quer ajudar com aquela mensagem. Depois escreva como se estivesse falando diretamente com ela.

Ao usar a IA para criar seus posts, avalie se o conteúdo realmente está alinhado com os seus valores, com a sua imagem e com a mensagem que você deseja transmitir ao seu cliente. É essencial que o que você comunica tenha verdade, e não soe frio ou distante. Conteúdo criado com intenção, propósito e autenticidade é percebido do outro lado.

14. Sempre entregue mais do que prometeu

A melhor forma de gerar confiança é cumprir e exceder expectativas. Quando você entrega mais do que o cliente espera, acontece isso: ele volta, ele indica, ele te admira, ele confia, ele compra sem hesitar. A confiança que nasce depois da entrega sólida é a confiança mais forte do mercado.

Veja um exemplo prático

Imagine uma empreendedora que trabalha com consultoria de marketing para pequenos negócios.

A cliente contrata uma sessão estratégica de 1 hora, esperando receber orientações básicas para melhorar sua comunicação no Instagram. Isso já estaria dentro do combinado. Durante o atendimento, além de cumprir o que foi prometido, a consultora: envia depois um resumo personalizado em PDF com os principais pontos da conversa, grava um áudio explicando como aplicar cada ação na prática e ainda sugere ideias de conteúdo adaptadas ao nicho da cliente, algo que não estava no Plano.

A cliente se sente surpreendida. Não porque ganhou “algo grátis”, mas porque percebeu cuidado, atenção e entrega real. Resultado?

- Ela volta para contratar outros serviços.
- Indica a consultora para amigas empreendedoras.
- Passa a admirar o trabalho e confiar nas recomendações.
- E, quando surge uma nova oferta, compra sem hesitar.

A lição dessa situação: cumprir o que foi prometido é obrigação. **Exceder expectativas é estratégia**.

A confiança que nasce depois de uma entrega sólida e consistente é, sem dúvida, a **confiança mais forte do mercado**.

Em algumas ocasiões, realizo uma reunião on-line com a empreendedora para conhecer melhor sua história e o seu trabalho. A partir daí, compartilho um pouco da minha trajetória, conto como surgiu o **Conexões Femininas**, falo sobre o meu propósito e explico como funciona o Clube.

O que acontece, na maioria das vezes, é que nessa conversa simples e genuína eu já entrego ideias, sugestões de ações e estratégias para que a empreendedora aplique no dia a dia do seu negócio, **independente de ela entrar no Clube ou não**. Pode ser que não entre naquele momento, e está tudo bem. Meu propósito é ajudar. Pode ser também que ela não se torne sócia naquele momento, mas volte mais pra frente. O mais importante é **manter sempre a porta aberta**.

História — “O post que mudou o jogo de Marcia”

Marcia tinha vergonha da própria história. Achava que ninguém queria saber. Só postava conteúdos frios, técnicos, de vendas de serviços. Nada funcionava. Um dia, numa conversa com uma cliente, ela revelou que começou seu negócio de Consultoria de Imagem com R$ 300,00 emprestados da irmã. A cliente disse: “É isso que você precisa contar.” Marcia decidiu testar. Escreveu um post simples contando sua jornada. O post com sua história engajou. A partir daquele dia, seu conteúdo passou a ter alma, pois deixou de ser apenas uma vitrine para divulgar seus serviços como passou a contar seu dia a dia com isso, sua autoridade finalmente apareceu.

Conclusão: A empreendedora que entende que precisa gerar confiança (não ofertas) todos os dias, cresce todos os dias. Quando você muda essa mentalidade, o peso da venda desaparece. A ansiedade diminui. O medo da rejeição some. Porque você entende que: venda não é pressão, venda é consequência, venda é relacionamento, venda é confiança somada ao tempo. E confiança se constrói com: presença, verdade, comunicação, utilidade, consistência, cuidado, posicionamento. Você não precisa vender o tempo todo. Você precisa gerar confiança o tempo todo. A venda virá. Sempre. E naturalmente.



Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 6
Passo 6
Networking, parcerias e a força do coletivo

Mudança de mentalidade: Crescimento não é solitário. Mulheres crescem mais quando estão juntas.

"Nenhuma mulher cresce sozinha. Quando nos conectamos, multiplicamos forças, oportunidades e resultados."



Passo 6 - Networking, parcerias e a força do coletivo

Mudança de mentalidade: Crescimento não é solitário. Mulheres crescem mais quando estão juntas.

Durante décadas, ensinaram às mulheres que elas precisavam provar força sozinhas. Que sucesso era uma jornada individual. Que pedir ajuda era sinal de fragilidade. Que depender de outras mulheres era arriscado. Que o certo era "se virar", mesmo cansada, sobrecarregada e exausta. E essa mentalidade solitária se infiltrou no empreendedorismo através dos seguintes pensamentos: mulheres tentam fazer tudo sozinhas, mulheres não pedem ajuda, mulheres carregam o negócio inteiro nas costas, mulheres têm vergonha de admitir dificuldades, mulheres acreditam que colaboração é fraqueza, mulheres enxergam outras empreendedoras como rivais e concorrentes. Mas a verdade é outra: **Mulheres não foram feitas para crescer sozinhas. Mulheres florescem quando crescem juntas. Uma mulher sozinha é forte. Um grupo de mulheres é invencível.**

Nenhuma mulher cresce sozinha. Este passo celebra o poder do coletivo, das conexões intencionais e das parcerias estratégicas que ampliam sua presença e aceleram seus resultados. Aqui você aprenderá a se relacionar com o mercado de forma intencional e inteligente. Existe um mito muito romantizado sobre a "mulher guerreira" que resolve tudo por conta própria, que não pede ajuda, não desaba, dá conta da casa, dos filhos, do negócio, dos pais, e ainda sorri nas fotos. Bonito de ouvir. Cruel de viver. Este capítulo é um convite para outra imagem: a da mulher empreendedora que cresce em rede, não no isolamento.

A seguir, o caminho para essa mudança de mentalidade tão poderosa.

1. O peso de tentar ser ilha

Talvez você já tenha pensado assim:

·“Ninguém entende o que eu vivo.”

·“Não tenho com quem falar sobre negócios.”

·“Na minha família ninguém empreende, não adianta conversar.”

Esse isolamento vai se transformando em solidão. E a solidão, aos poucos, vira desânimo. Sem perceber, você começa a achar que o problema é você:

·“Só eu que não dou conta.”

·“Só eu que não cresço.”

·“Só eu que não consigo organizar tudo.”

Mas, na verdade, falta algo que quase ninguém ensina: **comunidade.**

Foi a partir dessa percepção e ao constatar que muitas mulheres se sentiam sobrecarregadas e sozinhas, sem ter com quem compartilhar seus desafios e também suas conquistas, que, em junho de 2018, criei o Conexões Femininas.

Naquela época, percebi um crescimento significativo de mulheres que estavam empreendendo não por escolha ou sonho, mas por força das circunstâncias. E tudo o que fazemos movidas apenas pela necessidade tende a se tornar mais pesado, mais difícil e mais solitário. Muitas dessas mulheres estavam inseridas em ambientes familiares que, em vez de apoiar, desacreditavam, desmotivavam e as colocavam para baixo.



No meu caso, o empreendedorismo sempre foi um sonho. Nunca me identifiquei com a ideia de trabalhar cumprindo horários rígidos e seguindo regras que, muitas vezes, pareciam obsoletas. Eu queria a liberdade de criar minhas próprias regras, organizar meu tempo e construir algo com propósito.
Com o tempo, descobri que empreender significa, muitas vezes, trabalhar mais horas do que quando somos CLT. Mas isso nunca foi motivo de desânimo, pelo contrário. Sempre tive clareza de que, a partir do meu esforço, eu poderia ir mais longe. E, com essa convicção, nada seria capaz de me deter.

2. Entender que pedir ajuda não te diminui , te fortalece

A mulher que tenta fazer tudo sozinha carrega um peso que nunca foi dela. Pedir ajuda não é sinal de fraqueza, mas de inteligência emocional. Ninguém consegue: pensar, criar, vender, administrar, planejar, entregar e divulgar sozinha e por muito tempo.
Quando você pede ajuda, você ganha: novas perspectivas, novas soluções, novas energias, novas ideias, novas mãos, novos olhares. A solitária sobrevive. A conectada expande.



Darei um exemplo prático que acontece no Conexões Femininas
Imagine uma empreendedora que acabou de entrar no Conexões Femininas. Ela vinha tentando fazer tudo sozinha: cuidava das vendas, do Instagram, do financeiro, do atendimento aos clientes e ainda da casa e da família. Vivendo cansada, desmotivada e com a sensação constante de que estava sempre correndo, mas nunca avançando. **No primeiro encontro do Clube, ela compartilha:** - “Sinto que estou carregando um peso que não é só meu, mas não sei como pedir ajuda”. Outras mulheres se reconhecem naquela fala. Uma sugere uma forma simples de organizar a rotina. Outra indica uma ferramenta que facilita o financeiro. Uma terceira compartilha uma estratégia de vendas que funcionou para ela. Alguém se oferece para trocar serviços e todas simplesmente escutam e isso já alivia.
Em poucas semanas, aquela empreendedora: passa a enxergar soluções que sozinha não via, sente a energia voltar, ganha clareza para tomar decisões e percebe que não precisa dar conta de tudo sozinha para crescer. Ela não ficou mais fraca por pedir ajuda. **Ela ficou mais forte, mais leve e mais estratégica.** No Conexões Femininas, fica claro: a mulher que insiste em fazer tudo sozinha apenas sobrevive. **A mulher que se conecta expande.** Mas uma coisa é certa, não adianta as melhores ideias e insights se você não tomar a **principal decisão: AGIR.**
Nas reuniões mensais em grupo que acontecem no escritório do Conexões Femininas e que chamo de Grupo de Estudo, o objetivo é compartilhar conteúdos práticos para serem aplicados no dia a dia do negócio. Mas, acima de tudo, esses encontros são pensados para serem um espaço de troca, em um ambiente seguro e acolhedor. Um espaço onde as mulheres se sintam à vontade para compartilhar não apenas desafios profissionais, mas também situações íntimas e familiares, sem medo de julgamento.

Muitas vezes, essas reuniões acabam se transformando em algo muito próximo de uma terapia em grupo, combinada com um verdadeiro brainstorming, onde todas se apoiam, trocam ideias, dão sugestões, criam parcerias e se fortalecem mutuamente.
Recentemente, uma das sócias chegou dizendo que pensou em desistir de ir à reunião, pois estava desanimada e enfrentando problemas familiares. Ao final do encontro, ela agradeceu por não ter desistido, por ter vindo e saiu dali mais leve. É isso que acontece quando existe conexão de verdade.

3. Abandonar a crença antiga da "competição feminina"
Essa crença foi plantada em nós por séculos: "mulher é competitiva", "mulher tem inveja", "mulher briga com mulher", "mulher não se ajuda". Essas frases foram repetidas tanto que muita gente acreditou. Mas elas são mentira. **Mulheres sempre cooperaram:** nos cuidados, nas comunidades, nos saberes, na espiritualidade, nas famílias, nos negócios (mesmo que em silêncio). **Quando mulheres se unem, elas criam:** redes de apoio, espaços seguros, oportunidades reais, resultados. Não existe competição quando existe consciência. Existe cooperação.
Acredito que algumas mulheres ainda hoje equivocadamente pensam assim. Mas sei que depende de cada uma a mudança de mentalidade. E ao encontrarmos quem ainda pensa assim, podemos ser instrumento para uma mudança de mentalidade. Há algum tempo, eu mesma pensava assim. Afinal, fomos criadas ouvindo nossas mães e avós repetirem esse tipo de ideia. Quando criei o Conexões Femininas, cheguei a não permitir no grupo empreendedoras que fossem coaches ou especialistas em vendas. Com o tempo, consegui me libertar dessa mentalidade limitada. Hoje, essas profissionais fazem parte do Clube. Entendi que o jogo não é sobre rivalidade, e sim sobre apoio, troca e crescimento coletivo. Quando mulheres se unem, todas avançam.

4. Networking não é interesseiro, é inteligente

A palavra “networking” foi muito associada àquela imagem de gente forçando conversa em eventos, distribuindo cartão, falando de si sem parar. Isso não é networking, isso é ego. **Networking verdadeiro é:** construir relações genuínas, com base em troca, respeito e admiração. É você se conectar com outras empreendedoras não só para “vender alguma coisa”, mas para: aprender, contribuir, compartilhar, experiências, fazer parcerias, não se sentir sozinha. Quando você se aproxima de outras mulheres que estão na mesma jornada, algo poderoso acontece: você percebe que não está isolada e perdida. Você está apenas no caminho.

Costumo repetir sempre para as empreendedoras: eu vou a praticamente tudo para o que sou convidada, só não vou quando algo realmente me impede. Antes de sair, faço sempre a mesma pergunta: **com quem vou me conectar hoje nesse lugar?**

A intenção nunca é ser interesseira, e sim intencional. Para você ter uma ideia, já fui a aniversário de gato, de cachorro, cantei parabéns em “cachorrês” e até participei de uma aula experimental de Krav Magá, defesa pessoal israelense.

Pode acontecer de eu não me conectar com ninguém ou não fechar nenhum negócio e está tudo bem. Mas, na maioria das vezes, colho frutos de praticamente todos os eventos dos quais participo.

Costumo brincar dizendo que, se me convidarem para uma palestra sobre criação de equinos, eu estarei lá. Porque, no fim das contas, **o mais importante sempre são as conexões que fazemos.**

5. Estar em uma rede feminina é estar em um ecossistema de crescimento

Uma rede feminina não é apenas um grupo. É um ecossistema. É um espaço onde você aprende, ensina, compartilha, troca, é acolhida, é vista e cresce. Quando mulheres se reúnem com regularidade, a evolução deixa de ser aleatória e passa a ser inevitável. Cada encontro se transforma em um tijolo emocional.

Cada troca gera expansão. Cada conversa planta uma semente de crescimento. É por isso que, no Conexões Femininas, ofereço diferentes oportunidades de interação ao longo do mês, respeitando os diversos perfis, agendas e momentos de cada empreendedora.

Temos a reunião do Grupo de Estudo mensal no escritório, focado em conteúdo prático e troca de experiência.

Realizamos também o Conexões Femininas Day, um dia de programação no escritório. Pela manhã, acontece uma Oficina prática, conduzida por uma sócia, colunista ou patrocinadora, que compartilha seu conhecimento. Já tivemos Oficinas de Reels, Planejamento Financeiro, Vendas, entre outras.

Esse momento é uma via de mão dupla: quem ensina se posiciona, ganha visibilidade e colhe frutos; quem participa aprende, se inspira e evolui.

No mesmo dia, à tarde, acontece o Encontrinho de Networking. As sócias que trabalham com produtos têm a oportunidade de expor e vender, enquanto aquelas que atuam com alimentos fazem degustação e vendas das suas delícias, tudo isso regado a um espumante geladinho. Um ambiente leve, propício para estreitar relacionamentos e gerar negócios.

Outro encontro fixo do mês é o **Encontro de Networking em restaurante**. A cada edição, escolhemos um horário e local diferente: café da manhã, almoço, chá da tarde ou happy hour. É um evento 100% focado em interação, com dinâmicas em dupla e em grupo. Ninguém fica sentada o tempo todo, pelo contrário, todo mundo circula, conversa e se conecta. Talvez você esteja pensando: - “Mas, Karla, é muita coisa, não consigo encaixar tudo isso na minha agenda mensal.” E está tudo bem. A ideia não é que você participe de tudo, mas que tenha oportunidades variadas ao longo do mês, para que, pelo menos uma vez, você esteja presente, se conectando, trocando e fortalecendo sua rede. Porque quando a mulher se conecta, ela expande.

6. Entender que a força coletiva acelera resultados

Sozinha, você precisa descobrir tudo na tentativa e erro. Em grupo, você pega atalhos. Sozinha, você tem uma visão. Em grupo, você tem várias. Sozinha, você vê seus limites. Em grupo, você vê possibilidades. Networking feminino não é sobre “oportunidade”. É sobre aceleração. Mulheres que crescem juntas: se fortalecem emocionalmente, cumprem metas mais rápido, têm mais consistência, erram menos, inovam mais, têm mais confiança, sentem menos medo, se sentem acompanhadas. A força coletiva cria coragem coletiva.

Quando iniciei no empreendedorismo, tive ao meu lado meu marido, sócio e parceiro de jornada. Confesso que isso tornou o caminho mais fácil, mesmo com nossas discordâncias ao longo do processo. Ainda assim, havia alguém com quem dividir decisões, dúvidas e responsabilidades. Fomos descobrindo os caminhos na base da tentativa e erro, aprendendo juntos. E foi aí que ficou claro para mim: **empreender acompanhado torna tudo mais leve.** Quando sabemos onde queremos chegar e caminhamos em comunidade, o percurso se torna mais simples, mais possível e menos solitário.

7. Parcerias que somam, não que sugam

Parceria não é “fazer qualquer coisa com qualquer pessoa”. Parceria é estratégia emocional e empreendedora.

Uma parceria é boa quando: os valores são alinhados, as duas partes ganham (em visibilidade, em experiência, em vendas ou em aprendizado), existe respeito e clareza, a entrega é equilibrada.

Uma parceria é ruim quando: você sente que está sempre entregando mais, a outra parte não cumpre o que promete, há energia pesada, competição velada, fofoca, você sai mais cansada do que nutrida.

Você não precisa aceitar qualquer convite para “colab”. Você pode e deve ser seletiva. **Pergunte sempre:** - “Essa pessoa tem uma energia que soma à minha? Nós nos parecemos nos valores? Eu me orgulho de ser vista ao lado dela?” Se a resposta for não, é um “não obrigada”.

Sou uma grande entusiasta das parcerias e incentivo isso constantemente entre as empreendedoras. **Mas parceria precisa ser entendida como uma via de mão dupla:** tem que fazer sentido e ser vantajosa para os dois lados. Mesmo fazendo todas as perguntas certas, às vezes ainda entramos em parcerias que se mostram uma verdadeira “furada”. E tudo bem, muitas vezes só vivendo para aprender. Justamente por isso, alinhar expectativas antes de começar e colocar tudo no papel é essencial. **Parceria “de boca” não existe.**

Veja o exemplo:

Imagine uma empreendedora que trabalha com doces artesanais e faz uma parceria com uma floricultura para datas comemorativas. Antes de começar, elas alinham e registram:

·o que cada uma vai oferecer,

·como será a divulgação,

·prazos de entrega,

·divisão de custos,

·valores e comissões,

·responsabilidades de cada parte.

Tudo combinado e documentado. Agora, imagine o cenário oposto: elas apenas “combinam verbalmente” que vão divulgar juntas. No dia da ação, uma divulga bastante, investe tempo e dinheiro, enquanto a outra quase não aparece. Resultado: frustração, desgaste e fim da parceria. A diferença entre uma parceria de sucesso e uma parceria problemática está no alinhamento claro e registrado desde o início. Parceria boa fortalece, soma e expande. Parceria mal alinhada desgasta e afasta.

8. Estar entre mulheres cura feridas antigas

Estar cercada de mulheres que sonham, estudam, trabalham e se dedicam cria um campo de energia poderoso, capaz de curar inseguranças antigas: o medo de se expor, de não ser boa o suficiente, de cobrar pelo próprio trabalho, de errar, de ser julgada, de não pertencer. Quando você entende, de verdade, que não está sozinha, o medo deixa de ser o protagonista da sua história.

Imagine uma empreendedora que participa de um encontro do Conexões Femininas pela primeira vez. Ela chega quieta, se senta no canto da sala e quase não fala. Dentro dela, pensamentos conhecidos: - “Será que sou boa o suficiente?”, - “Todo mundo aqui parece mais segura do que eu”. Acredite, mas já ouvi isso. Em determinado momento, ela cria coragem e compartilha que tem dificuldade em cobrar pelo seu serviço. E outra mulher diz que também já passou por isso e muitas vezes, ainda passa. Outras concordam. Histórias parecidas surgem. Estratégias são compartilhadas. Ao final do encontro, aquela empreendedora sai diferente de como entrou. Não porque todos os medos desapareceram, mas porque ela entendeu que não está sozinha. E quando o medo deixa de ser solitário, ele perde força. É assim que a conexão entre mulheres transforma.

9. Uma mulher abre portas, várias mulheres criam caminhos

Uma indicação pode transformar um mês. Mas uma rede tem o poder de transformar uma vida. Quando você está em grupo, você se multiplica. Surgem mais visibilidade, mais oportunidades, mais clientes, mais convites, mais parcerias, mais aprendizado e, naturalmente, mais resultados. Uma empreendedora sozinha pode ir longe. Várias empreendedoras juntas vão ainda mais longe.

Vejo isso acontecer com muita frequência no Conexões Femininas: empreendedoras comprando umas das outras, se indicando, criando parcerias e crescendo juntas. Mas isso não acontece com todas, acontece com aquelas que entenderam o jogo. E que jogo é esse? O **jogo do relacionamento.**

A empreendedora que entra no Clube e não interage, não vivencia a "mágica" dos negócios acontecendo. Porque, embora exista amizade, troca de conhecimento e troca de experiências, os negócios só nascem a partir de relacionamentos construídos. Quem não se relaciona, não gera conexão. E sem conexão, nada acontece.

10. Entender que crescer juntas não divide, multiplica

Existe uma crença equivocada de que "se eu ajudar outra mulher, eu perco espaço". Mas a verdade é: ajuda não divide, compartilhar não diminui, indicar não rouba. Quando você cresce, você abre espaço para outras crescerem. Quando outras crescem, você também cresce. Crescimento feminino é espiralado, nunca linear.

Vou exemplificar: imagine duas empreendedoras que trabalham com fotografia para negócios e atuam na mesma cidade.

A Empreendedora A acredita que, se ajudar outra profissional da área, vai perder clientes. Ela guarda tudo para si, não indica ninguém e evita trocar experiências. Trabalha bastante, mas sempre sozinha, sobrecarregada e limitada.

A Empreendedora B, por outro lado, entende que crescimento não é competição, é colaboração. Ela troca ideias com outras fotógrafas, indica colegas quando a agenda está cheia e compartilha aprendizados sobre posicionamento e atendimento. O que acontece com o tempo? Quando surge um cliente maior, um projeto que exige mais de uma profissional, a Empreendedora B é lembrada. Quando alguém pede indicação, o nome dela circula. Quando outra fotógrafa cresce, ela puxa a B junto para novos trabalhos. A Empreendedora B não perdeu espaço. Ela criou mais espaço. Enquanto uma acreditava que ajudar diminuía, a outra entendeu que ajudar multiplica. Crescimento feminino não é linear, é espiralado: quando uma sobe, ela puxa a outra. E quando várias sobem juntas, todas vão mais longe.
Um exemplo real acontece no Conexões Femininas: temos duas maquiadoras que se apoiam genuinamente. Elas se indicam, trocam experiências e aprendizados, sem a mentalidade de concorrência, mas sim com a visão de parceria e crescimento mútuo.

11. A coragem de se expor com verdade

Um dos maiores benefícios de estar cercada por outras empreendedoras é entender, de uma vez por todas, que **ninguém tem tudo sob controle o tempo inteiro.** Todas erram, todas sentem medo em algum nível, todas já pensaram em desistir em algum momento da jornada. A diferença está em quem continua. E quem continua, geralmente, continua porque **não caminha sozinha.** Estar em uma rede é saber que existe alguém a quem recorrer quando um lançamento não sai como o esperado, quando um cliente machuca com uma mensagem dura, quando uma meta não é alcançada ou quando a vida pessoal simplesmente atropela tudo. Não é sobre reclamar da vida. É sobre ter um espaço onde você pode ser inteira, forte e frágil, confiante e insegura, tudo ao mesmo tempo.

Já aconteceu a seguinte situação no Conexões Femininas: uma empreendedora se preparou por semanas para lançar um novo serviço. Ela divulgou, se expôs, criou expectativa e as vendas não aconteceram como esperado. Na reunião do Grupo de Estudo ela chegou se sentindo frustrada, com vontade de sumir. Ao compartilhar o que aconteceu, as outras empreendedoras disseram que esta situação também aconteceu com elas. E juntas, pararam para analisar o que poderia ser ajustado. E esse acolhimento e troca, fez surgirem novas ideias, ajustes de rota e, principalmente, alívio. Ela não saiu da reunião com uma solução mágica, mas saiu mais forte porque não estava sozinha. **É isso que uma rede faz: sustenta quando o chão parece falhar.**

12. Ser ponte, e não só travessia

À medida que você faz parte de uma rede, passa também a ocupar um novo papel: o de ponte entre outras mulheres. Você indica, conecta, aproxima. Pode recomendar o trabalho de uma para outra, promover lives em conjunto, criar eventos colaborativos, fazer trocas de serviços. Ser ponte é um gesto de empatia, mas também de sabedoria estratégica. Quando você contribui para o crescimento de outras mulheres, cria ao seu redor uma teia de abundância.

No Conexões Femininas, tivemos uma sócia que trabalhava com organização financeira. Em uma reunião do Grupo de Estudo, ela percebeu que uma colega precisava justamente desse serviço. Ofereceu ajuda em um primeiro momento, gratuita.

Em outro momento, ela uniu duas empreendedoras sugerindo uma live entre uma social media e uma fotógrafa do Clube, porque entendeu que os públicos se complementavam. A live gera visibilidade para ambas e novas clientes surgem.

Meses depois, quando essa mesma empreendedora precisava divulgar um novo projeto, essas conexões retornaram naturalmente através de indicações, convites e apoio. Ela não forçou nada. Ela apenas foi ponte.
E quando você se torna ponte, o crescimento deixa de ser solitário e passa a ser compartilhado e multiplicado.

História — "Tatiane e a mensagem que mudou seu ano"
Tatiane trabalhava com moda feminina e sempre se sentiu deslocada nos eventos. Acreditava que precisava "se virar sozinha". Até que, num encontro de mulheres empreendedoras, ouviu outra empreendedora falar com brilho nos olhos sobre como uma parceria tinha transformado seu faturamento. Aquilo mexeu com ela. Naquele mesmo dia, tomou coragem, abriu o Instagram e enviou uma mensagem sincera para uma Consultora de Imagem que admirava: "Gosto muito do seu trabalho. Se um dia quiser trocar ideias, estou por aqui." A outra respondeu na hora. Elas conversaram, se conectaram e criaram uma parceria que se tornou um excelente canal de divulgação para ambas.

Conclusão: o Crescimento feminino é coletivo
A jornada empreendedora não precisa ser solitária. Aliás, ela não deveria ser. Mulheres prosperam quando: se apoiam, se fortalecem, se enxergam, se inspiram, se conectam, se acolhem, colaboram, caminham juntas. Você não precisa carregar o mundo sozinha. Você não precisa descobrir tudo sozinha. Você não precisa empreender sozinha. Você cresce quando está em movimento. Mas cresce muito mais quando está em rede.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 7
Passo 7
Venda sem medo e negocie com coragem

Mudança de mentalidade: Vender não é pressionar. É ajudar. Empreendedoras precisam perder o medo de oferecer.

"Vender com coragem é acreditar tanto no valor do que você entrega que oferecer deixa de ser medo e passa a ser serviço."



Capítulo 7

Passo 7 - Venda sem medo e negocie com coragem

Mudança de mentalidade: Vender não é pressionar. É ajudar.

Empreendedoras precisam perder o medo de oferecer. Poucas palavras assustam tanto as mulheres empreendedoras quanto vender. Para muitas, essa palavra carrega peso, culpa, vergonha e memórias de vendedores insistentes, invasivos ou agressivos. É por isso que tantas mulheres: evitam falar de seus serviços, diminuem seus preços, ficam tímidas ao oferecer, esperam a cliente "adivinhar" o que ela vende, postam conteúdo, mas nunca fazem oferta, somem quando chega o momento da conversão, preferem trabalhar de graça do que correr o risco de ouvir um "não". **Mas existe uma verdade que muda tudo: vender não é pressionar. Vender é ajudar. Vender é servir. Vender é entregar solução.** A venda verdadeira não nasce da insistência, nasce da intenção. E quando a empreendedora compreende isso, o medo desaparece, a culpa some e o ato de vender se torna natural. Vender é um ato de serviço.

Este passo te convida a ressignificar sua relação com vendas, abandonar medos, vergonha e crenças antigas e finalmente enxergar a venda como o caminho para ajudar pessoas e transformar vidas. Aqui você aprenderá a vender com confiança, clareza e humanidade.

Para a empreendedora, é importante olhar para um ponto central do negócio: as vendas. Porque, no fim das contas, não importa o lindo feed do Instagram, o seu propósito ou a nobreza da sua missão, pois se você não vende, seu negócio não se sustenta.

A seguir, o caminho para a mudança de mentalidade.

1. O peso emocional da palavra “vender”

Muitas mulheres sentem um aperto no peito quando pensam em vender. O simples ato de fazer uma oferta pode desencadear: vergonha, medo de incomodar, sensação de “estou pedindo algo” ou medo de parecer insistente. Isso acontece porque, muitas vezes, a imagem que temos de “vendedor” é aquela pessoa insistente, manipuladora, que empurra algo que ninguém quer. Mas vamos reprogramar essa imagem.

Eu mesma já tive essa visão, mesmo tendo crescido em uma família onde meus pais trabalhavam com vendas. Não por influência deles, mas porque eu acreditava que vender era simplesmente “empurrar” algo para alguém. Eu os via em ação e sentia muito orgulho do poder de persuasão que tinham e da forma como encantavam os clientes, mas, ainda assim, isso não foi suficiente para mudar minha percepção sobre vendas.

Tudo começou a mudar em 2005, quando montei meu primeiro negócio com meu marido e precisei, de fato, prospectar clientes. Iniciei de forma muito intuitiva, apoiada também no que havia observado dos meus pais. Cometi muitos erros e perdi vendas por acreditar que o foco estava no produto e suas qualidades, e não na solução que eu entregava e que ajudava o cliente. Somente quando passei a estudar, praticar e me libertar da vergonha de vender é que comecei a transformar prospecções em contratos fechados. Foi então que entendi que vender nada mais é do que conversar com o cliente, compreender suas necessidades e desejos e oferecer, com clareza e propósito, a solução certa para ele.

2. Entender que ninguém compra o que não é oferecido

Quando deixamos de oferecer nosso produto ou serviço, estamos, na prática, tirando do cliente a oportunidade de viver uma transformação. **Pense no seguinte exemplo:** quantas mulheres poderiam se tornar mais organizadas, mais confiantes, mais felizes e mais estruturadas ao contratar uma mentoria de negócios?

Muitas não contratam simplesmente porque a oferta não é feita, seja por timidez ou pela crença de que oferecer é ser invasiva. Enquanto esse pensamento persistir, outras profissionais, muitas vezes menos preparadas, fazem suas ofertas com segurança e acabam fechando vendas que poderiam, perfeitamente, ser suas.

Aprendi isso há muito tempo. **Sempre que saio para trabalhar, faço a mim mesma uma pergunta: com quem vou falar hoje sobre o meu trabalho?** A partir disso, passo a criar, intencionalmente, oportunidades diárias para apresentar o Conexões Femininas a todas as mulheres que conheço e encontro ao longo do dia. Isso acontece tanto de forma presencial, quando entro em um comércio (percebo uma abertura e puxo uma conversa), quanto no ambiente digital, ao me conectar com empreendedoras pela internet, especialmente por meio do direct do Instagram.

3. A cliente não se sente pressionada quando percebe sua intenção verdadeira

Você incomoda quando sua intenção é forçar. Você inspira quando sua intenção é ajudar. A cliente sente: sua energia, sua autenticidade, sua intenção, sua verdade, seu cuidado. Quando a empreendedora oferece com sinceridade, a cliente percebe:

- “Ela está me oferecendo porque realmente pode me ajudar.”
- “Ela está me mostrando algo que eu preciso.”
- “Ela está me acolhendo, não me pressionando.”

É energia antes da técnica. De nada adianta ter técnicas de vendas se você não se conectar verdadeiramente com a cliente. Por isso, sempre repito: vender é sobre ouvir o outro e não sobre falar sobre especificidades, característicase qualidades do produto ou serviço.

4. Vender é servir

Quando seu produto ou serviço é bom, é vendido com ética e entrega exatamente o que promete, vender deixa de ser um peso e passa a ser um ato de oferecer uma solução para alguém que enfrenta um problema real. **Pense em algo que já transformou a sua vida:** um curso, um livro, uma terapia, um tratamento, uma consultoria. Se aquela pessoa não tivesse te oferecido, você não teria recebido essa transformação. Vender não é tirar algo de alguém. Vender é abrir uma porta. Também não é ficar de braços cruzados esperando que o cliente ideal chegue e bata à nossa porta. Quando o cliente nos procura em busca da nossa solução, já temos meio caminho andado. Mas e quando somos nós que precisamos ir ao encontro dele? É por meio de um olhar atento e de uma conversa franca, leve e verdadeira que identificamos como o nosso serviço ou produto pode, de fato, resolver o problema daquela pessoa.

5. Venda é uma extensão do seu propósito

Se o que você faz realmente transforma vidas, por que esconder? **As mulheres sofrem porque foram ensinadas a**: não cobrar demais, não incomodar, não falar de dinheiro. Mas essa crença aprisiona. E mais: limita o impacto que você pode gerar nas pessoas. **Quando você vende, você está:** entregando solução, facilitando a vida de alguém, resolvendo dores reais, ajudando outras mulheres, promovendo transformações. Vender é só o caminho para entregar sua missão.

Hoje, no meu trabalho à frente do Conexões Femininas, vejo com clareza que a minha missão é ser apoio para empreendedoras que, muitas vezes, se sentem sozinhas, não sabem qual próximo passo dar e desejam se conectar, trocar experiências e crescer em um ambiente acolhedor.

6. O medo de vender nasce da falta de prática, não da falta de capacidade

Ninguém nasce boa em vendas. Mas toda mulher pode aprender. O medo some quando você: começa a oferecer aos poucos, treina sua fala, cria rituais de coragem, se posiciona com clareza, entende suas entregas, sabe explicar seu valor, tira do rosto a expressão de desculpa. A confiança nasce do movimento. Sempre.

Vivi essa transformação na minha própria trajetória empreendedora. Com o tempo e a prática diária, fui desenvolvendo não apenas habilidade, mas também gosto pela venda. Aos poucos, deixei para trás o medo de ser invasiva e a crença de que vender era algo desconfortável ou forçado. Passei a compreender que **vender, na essência, é se relacionar:** é ouvir com atenção, criar conexão, gerar confiança e oferecer, com verdade, uma solução que faz sentido para a outra pessoa. Quando essa consciência se fortaleceu, vender deixou de ser um peso e passou a ser uma consequência natural do relacionamento construído.

7. O processo de vendas não é improviso, é fluxo. Vender não é um evento isolado. É um processo e que pode ser dividido em etapas:

1. **Atrair** (alguém descobre que você existe)
2. **Nutrir** (essa pessoa te acompanha e passa a confiar em você)
3. **Oferecer** (você apresenta uma solução concreta)
4. **Converter** (essa pessoa decide comprar)
5. **Cuidar** (pós-venda, experiência, fidelização)

A maioria das empreendedoras só se preocupa com a etapa 3, e mesmo assim com medo. Mas, se você cuida das etapas anteriores, a venda se torna muito mais natural. Vender não acontece em um único momento. Vender é um processo, construído dia após dia, em cada conversa, em cada troca, em cada relação que você cria. No Conexões Femininas, eu vejo isso o tempo todo na prática.

Atrair é quando alguém descobre que eu existo. Pode ser por uma conversa despretensiosa, por um evento, por uma indicação ou por um conteúdo que compartilho. Muitas mulheres chegam até mim dizendo: - “Uma amiga falou sobre o Conexões”.

Nutrir é quando essa mulher começa a me acompanhar, observar como eu me posiciono, entender meus valores e sentir confiança. Ela participa de um encontro, me segue nas redes, troca mensagens comigo, percebe que aqui existe acolhimento. É nesse momento que o relacionamento começa a ser construído.

Oferecer acontece de forma natural. Eu não empurro nada. Eu apresento o Conexões Femininas como uma solução quando percebo que aquela mulher precisa de apoio, de direcionamento e de um ambiente seguro para crescer. A oferta surge da conversa, não da pressão.

Converter é quando ela decide entrar. E essa decisão vem muito mais da conexão e da confiança do que do preço ou da explicação técnica. Ela entra porque sente que faz sentido para a fase de vida e de negócio que está vivendo.

Cuidar é o que vem depois. É acompanhar, ouvir, criar experiências, fortalecer vínculos e fazer com que ela se sinta parte. É isso que gera pertencimento, fidelização e, muitas vezes, indicações espontâneas.

O que eu vejo é que muitas empreendedoras querem começar direto na oferta, e ainda com medo. Mas quando você cuida das etapas anteriores; atrair, nutrir e se relacionar, a venda deixa de ser pesada e passa a ser uma consequência natural do vínculo que você construiu.

8. Você não "incomoda" quando oferece, você orienta

Incomodar é empurrar algo que ninguém pediu, sem escuta, sem contexto e sem conexão. Oferecer é completamente diferente: é orientar alguém que, muitas vezes, está precisando exatamente da ajuda que você tem para dar.

Na prática, muitas empreendedoras chegam a mim perdidas, confusas, cheias de dúvidas, com medo de errar, indecisas e sem clareza sobre o próximo passo. E, nesse momento, posso ser a direção que elas procuram.

Eu vejo isso o tempo todo no Conexões Femininas. Às vezes, em uma conversa simples, a empreendedora começa a contar que está cansada, sem saber como organizar o negócio, se sentindo sozinha e desmotivada. Eu escuto, faço perguntas e, com respeito, digo: -"O Conexões Femininas pode te ajudar". Isso não é ser insistente, muito menos chata. Isso é confiar no meu conhecimento e ter coragem de estender a mão. Oferecer é um ato de responsabilidade, de consciência e de liderança.

Hoje, percebo a chegada de um novo perfil de empreendedora ao Clube: mulheres que já têm seus negócios estruturados, em pleno funcionamento, mas que escolhem participar não por necessidade técnica, e sim pelo desejo de pertencimento. Elas buscam estar em um grupo, trocar experiências e não se sentirem isoladas na jornada empreendedora.

9. A mulher que não oferece não é discreta, é invisível

E invisibilidade custa caro. Quando você não se mostra, o mercado não te encontra. Quando você não oferece, ninguém compra. Quando você não fala do que faz, ninguém sabe que existe solução. O resultado?

·Você trabalha muito

·Ganha pouco

·Se frustra

·Se compara

·Acha que não é boa o suficiente

Mas não é falta de capacidade. **É falta de oferta consistentemente oferecida.**

Pode até parecer que eu estou sendo repetitiva, mas isso não é por acaso. Se tem algo que aprendi ao longo dos meus 20 anos de empreendedorismo é que a repetição é necessária e que falar o óbvio também é parte do processo. O que é óbvio para mim hoje, um dia não foi. Eu vejo isso claramente no Conexões Femininas. Quantas vezes uma empreendedora escuta, em vários encontros, que vender é oferecer, e só depois de um tempo ela me diz: -"Agora caiu a ficha. Eu entendi de verdade." Por isso, eu continuo insistindo. Repito, reforço e trago exemplos, porque sei que a clareza vem com a prática e com a escuta constante. Vou continuar dizendo que vender é oferecer até que isso deixe de ser apenas uma simples frase e passe a fazer parte da sua mentalidade e da sua postura como empreendedora.

10. Venda é diálogo, não imposição

Venda não é seguir um script engessado, tentar convencer alguém a qualquer custo, pressionar, insistir ou manipular. Isso não é vender, é forçar uma decisão e não é assim que eu acredito em relacionamento e negócios.

Venda verdadeira é escutar com atenção, entender a realidade da outra pessoa, acolher suas dores, orientar com clareza, guiar com responsabilidade e oferecer a solução certa no momento certo, sempre respeitando a decisão da cliente. Eu vejo isso acontecer na prática. Às vezes, uma empreendedora chega até mim interessada no Conexões Femininas, mas, na conversa, percebo que aquele ainda não é o momento ideal para ela. E eu digo isso com honestidade. Em outros casos, a conversa flui, ela se sente compreendida, percebe que existe um caminho possível e decide entrar com segurança.

Quando existe diálogo de verdade, a venda fica leve. Ela deixa de ser uma pressão e passa a ser uma escolha consciente, construída a partir da confiança e da conexão.

A pior situação que pode acontecer é vender para alguém que compra por impulso e, depois, se arrepende ou desiste. Isso acontece comigo algumas vezes. Em certos momentos, a conversa de vendas foi tão envolvente que a pessoa, no auge da empolgação, decidiu aderir ao Conexões Femininas, mas, na prática, não participou de nada do que é proposto dentro do Clube.

Hoje, quando percebo esse padrão em alguns casos, ajo de forma diferente. Com responsabilidade e ética, sou eu mesma quem orienta a pessoa a rescindir o contrato, entendendo que aquela não é a melhor decisão para ela naquele momento. Para mim, vender também é cuidar, inclusive tendo a coragem de dizer “não” quando necessário.

11. Scripts não são “falas prontas”, são apoios

Muita gente torce o nariz para scripts de vendas porque acha falso. Mas um script não precisa ser um texto decorado. Ele pode ser um roteiro flexível, uma estrutura para te apoiar.

Por exemplo, uma conversa de vendas pode seguir esta lógica:

1. **Entender →** “Me conta um pouco da sua situação hoje.”
2. **Reconhecer →** “Eu entendo, muitas mulheres passam por isso.”
3. **Apresentar →** “Eu tenho um caminho que pode te ajudar nisso.”
4. **Explicar →** “Funciona assim, assim e assim.”
5. **Convidar →** “Se fizer sentido para você, posso te explicar valores e formas de pagamento.”

Você não está implorando. Você está convidando.

Você pode e deve criar o seu próprio script, testá-lo na prática e ajustá-lo sempre que necessário.

Muitas empreendedoras ainda acreditam que script é algo exclusivo de quem presta serviços ou trabalha com negócios muito estruturados. Mas isso não é verdade. O script funciona para todo tipo de negócio, porque ele ajuda você a se comunicar melhor, ganhar segurança e conduzir a conversa até a venda, sem parecer forçada ou robótica.

Para ficar mais claro, vou dar um exemplo prático para quem trabalha com confeitaria (script para WhatsApp ou Instagram).

Oi, tudo bem?

Que bom receber sua mensagem! Para lhe atender da melhor forma preciso saber: qual o produto deseja informações e para qual ocasião.

Meu trabalho é artesanal e exclusivo feito sob encomenda, sempre pensando em oferecer doces lembranças para os meus clientes.

Posso te indicar a melhor opção de acordo com o seu evento, quantidade de pessoas e orçamento.

Me diga a data e o tipo de comemoração que eu já te ajudo ”

Percebe como o script: guia a conversa, passa profissionalismo, cria conexão e facilita o fechamento da venda?

Quando converso com as empreendedoras antes de aderirem ao Conexões Femininas, sigo um script, mas nunca de forma fria ou robotizada. O script funciona como um roteiro e um direcionamento, que me ajuda a conduzir a conversa de vendas com clareza e naturalidade. Essa conversa pode acontecer tanto por mensagem no WhatsApp ou no direct, quanto em um bate-papo mais próximo, sempre respeitando o tempo, a história e a realidade de cada empreendedora.

O objetivo do script não é engessar, e sim facilitar a comunicação, criar conexão e tornar o processo de decisão mais leve e seguro para ambas.

12. Objeções não são ataques, são dúvidas

Quando alguém diz:

·“Está caro.”

·“Preciso pensar.”

·“Vou falar com meu marido.”

·“Não sei se é o momento.”

Não significa, necessariamente, que ela não quer.

Significa que ela está:

·Com medo;

·Com dúvida;

·Com insegurança;

·Com dificuldades financeiras reais.

Tratar objeções com agressividade, manipulação ou insistência é desrespeitoso. Mas tratá-las com escuta, empatia e clareza é poderoso.

Objeções sempre existirão, a forma como você lida com elas é que faz diferença.

Costumo responder: - “Entendo, é um investimento. Você pode contar o que te deixa mais em dúvida, para eu te explicar melhor e até mesmo ajudá-la?” Ou: - “Tudo bem, entendo. É importante pensar com calma. Enviarei um pdf ou mensagem de texto no whatsApp com tudo o que expliquei para que analise e decida com calma e depois nos falamos.”

E encerro a conversa definindo um dia para saber a resposta, geralmente entre 24h e 48h.

13. Sua energia ao vender

Tem algo que as pessoas sentem mesmo à distância: a energia com que você oferece algo.

Quando você oferece: com culpa, com medo, pedindo desculpas, com cara de “sei que estou atrapalhando”, a pessoa percebe.

Quando você oferece: com confiança, com respeito, com calma, com real desejo de ajudar, a pessoa também percebe.

Antes de fazer uma oferta, pergunte: “Eu realmente acredito que isso pode ajudar essa pessoa?” Se a resposta for sim, você está em terreno seguro emocionalmente.

Quando vou ao shopping, costumo observar o comportamento das vendedoras nas lojas. Algo que sempre me chama a atenção é a postura de quem fica apenas esperando o cliente entrar: cabeça apoiada na mão, semblante fechado e uma expressão clara de desânimo. Percebo esse mesmo desânimo, muitas vezes, na fala e na postura de empreendedoras: sem sorriso, com pouca energia e sem entusiasmo ao se comunicar. E isso é um ponto de alerta importante.

O início da venda começa na energia com que nos apresentamos e nos comunicamos. Antes mesmo das palavras, o cliente sente. Por isso, fique atenta à sua postura, ao seu tom de voz e à sua presença.
Eu sei que o cansaço e o desânimo aparecem, somos humanas. Mas quando vibramos em baixa frequência, o cliente percebe imediatamente e a conexão simplesmente não acontece. Energia comunica, e comunica muito.

14. Entender que vender é um ato de amor

Quando você vende: você acredita na força da sua entrega, acredita na transformação da sua cliente, sustenta seu negócio, honra seu valor, dá continuidade ao seu propósito,

E quando sua cliente compra: ela está dizendo SIM para ela mesma, está abrindo portas para a própria evolução, está entrando em um ciclo de transformação. Vendas são pontes, não pressão.

História — "O sim que Carol nunca esqueceu"

Carol sempre foi apaixonada pelo que fazia. Era mentora de marketing para mulheres empreendedoras e passava horas estudando, se atualizando, criando estratégias, materiais personalizados e pensando em cada detalhe das entregas para suas clientes. Tudo era feito com cuidado, excelência e propósito. Mas, na hora de vender, ela tratava. Sempre que alguém perguntava sobre valores, Carol sentia a voz falhar. Quando pensava em fazer uma oferta de mentoria, o peito ficava apertado. E então surgia aquela voz interna insistente: - "Você vai parecer chata", - "Ela vai achar caro", - "Talvez não seja o momento", - "E se ela disser não?"

Por medo de incomodar ou de parecer “intrometida”, Carol não oferecia. Fazia pior: criava conteúdo gratuito, mas na hora de oferecer para compra, não conseguia. E, por não oferecer, não vendia. Até que um dia, durante um atendimento estratégico gratuito que havia feito para “ajudar” uma provável cliente que a procurou pelo direct do Instagram, a mulher disse no final da reunião: - “Carol, gostei muito da nossa conversa, mas estou em dúvida se você quer me atender e ser minha mentora de marketing, pois até agora você não me falou os valores para eu fechar o contrato com você.”

Carol ficou sem graça, se sentiu amadora e a cliente completou: - “Você não achou que eu fosse pedir para comprar, né? Achei que você ia me apresentar a proposta no final.”

Naquele momento Carol virou a chave e percebeu que não oferecer não era humildade, era insegurança e o principal: negar ajuda. Essa situação despertou nela um misto de sensações: arrependimento e esperança. Arrependimento por ter perdido tanto tempo com medo e esperança de que mudaria sua mentalidade e comportamento. Diante disso tomou uma decisão: não deixaria mais oportunidades escaparem por medo. No dia seguinte, respirou fundo antes de enviar uma mensagem para outra empreendedora interessada. As mãos tremiam enquanto escrevia: - “Acredito que posso te ajudar. Gostaria de te apresentar meu trabalho e mostrar como a mentoria pode fazer diferença no seu negócio.”

Foi preciso coragem para apertar “enviar”. Alguns minutos depois a resposta chegou: “Claro! Eu estou muito interessada e precisando de alguém como você para me ajudar.”

Naquele momento, Carol entendeu que o medo de vender ainda existia, mas o desejo de ajudar era muito maior.

A partir daquele dia, ela criou um ritual antes de cada oferta:

·3 respirações profundas

·1 afirmação: “Eu ajudo mulheres de verdade.”

·1 intenção: “Minha proposta é uma ponte, não um peso.”

Com o tempo, oferecer deixou de ser sofrimento. E se tornou serviço. Se tornou propósito. Se tornou amor em movimento. Ela nunca mais esqueceu aquele primeiro “sim”. Não porque trouxe dinheiro, mas porque trouxe clareza. Carol entendeu, finalmente, que: **ninguém pode comprar o que você não oferece. E oferecer, quando feito com verdade, é um gesto de cuidado.**

Conclusão

Quando você muda sua mentalidade, vender se torna natural.

A mudança acontece quando você entende que: vender é ajudar, que você entrega valor real, seu serviço transforma vidas, sua cliente precisa que você ofereça. O medo só desaparece quando você age. Venda não é insistência, é direção, oferta não é peso, é cuidado, você não está pedindo, está guiando. Quando essa mentalidade ativa, a venda deixa de ser tensa e passa a ser leve, fluida, constante e prazerosa.

A empreendedora que não tem medo de oferecer é a empreendedora que transforma vidas, inclusive a própria.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 8
Passo 8

Produtividade Feminina e Gestão do Tempo

Mudança de mentalidade: Não é sobre fazer mais. É sobre fazer o certo. A vida feminina tem múltiplos papéis, então, precisa de método, não sobrecarga.

Karla Lopes e Colaboradora: Ana Maria Amorim

"Produtividade feminina não é fazer mais, é fazer o que importa com método, intenção e respeito aos seus múltiplos papéis."



Capítulo 8

Passo 8: Produtividade Feminina e Gestão do Tempo

Mudança de mentalidade: Não é sobre fazer mais. É sobre fazer o certo. A vida feminina tem múltiplos papéis, então, precisa de método, não sobrecarga.

As mulheres carregam o mundo nos ombros há gerações. São mães, esposas, profissionais, empreendedoras, cuidadoras, gestoras, responsáveis pela casa, pela rotina, pelos detalhes que ninguém vê e por tudo aquilo que ninguém lembra em agradecer. No meio dessa avalanche de responsabilidades invisíveis, muitas empreendedoras crescem acreditando que, para prosperar, para crescer, precisam **fazer mais: mais tarefas, mais horas, mais esforço, mais sacrifícios, mais renúncias, mais produtividade, mais "dar conta".** Mas aqui está a verdade que muitas vezes ignoramos**: você não precisa fazer mais. Você precisa fazer o certo.**

A vida de uma mulher não precisa ser uma maratona sem fim. Ela pode e deve ser cíclica, inteligente, estratégica, emocional e humana. E quando você entende essa mentalidade, seu negócio deixa de ser um peso e passa a ser um caminho.

Este capítulo não é somente um passo sobre fazer mais, e sim sobre fazer melhor. Produtividade feminina tem ritmo, ciclos, pausas e intenções, não é corrida, é fluxo. A ideia é você criar uma rotina que funcione para você, não contra você. Uma rotina leve, organizada e alinhada com sua energia, sem sugar a sua energia.

É aqui que entra uma verdade dura e libertadora: não é que você não tenha tempo. É que seu tempo está sendo ocupado por coisas que não estão alinhadas ao que você diz desejar.

Veja a seguir, o processo para a conquista do equilíbrio e produtividade.

1. Acabe com a falsa ideia da "mulher que dá conta de tudo"

Você cuida da casa (em maior ou menor grau), cuida de pessoas (filhos, marido, pais, clientes), cuida do negócio, de tarefas emocionais invisíveis (lembrar de datas, marcar exames, organizar documentos, resolver conflitos). E, ainda assim, talvez se cobre por "não estar fazendo o suficiente". Produtividade feminina não pode ser medida por quanto você consegue se sobrecarregar. Ela precisa ser medida por **quanto você consegue viver alinhada ao que é essencial para você.**

Dizer "não" é ferramenta de gestão. Você pode querer ser gentil, prestativa, disponível. Mas, se disser "sim" para tudo, estará dizendo "não" para você.

Cada "sim" dado para: um favor que você não pode fazer agora, uma conversa longa sem propósito em horário de trabalho, um compromisso que você não queria, tira energia do seu negócio, da sua saúde, da sua família. **Você não é má por dizer "não". Você é responsável.**

Penso que um passo importante nesse processo é **aprender a dizer NÃO para os outros e SIM para você mesma.** Não se trata de ser "egoísta", mas de reconhecer o seu valor e se colocar em primeiro lugar quando necessário.

Falo por experiência própria: nunca tive medo de dizer não quando percebo que o que está sendo pedido irá favorecer mais o outro do que a mim. Porque, na verdade, acredito que quando digo “sim” para alguém, mas no fundo desejo dizer “não”, acabo me desrespeitando. É como se eu estivesse me ofendendo sem perceber.

Precisamos buscar equilíbrio. Nem sempre vamos poder ajudar, abraçar tudo ou atender expectativas externas. E tudo bem. O verdadeiro respeito nasce quando aprendemos a honrar nossos limites.

Por isso, antes de dizer sim a tudo o que te pedem, faça a si mesma algumas perguntas essenciais:

1.Isso me faz bem ou me causa desconforto?
2.Estou dizendo sim por vontade ou por medo de desagradar?
3.Tenho energia e tempo para isso agora?
4.Esse pedido está alinhado com as minhas prioridades?
5.Se eu disser sim, estarei me traindo ou me respeitando?

2. Excesso de tarefas não é produtividade, é autossabotagem

Muitas empreendedoras acreditam que produtividade significa estar ocupada o tempo inteiro. Mas isso não é verdade. **Estar ocupada não é igual a estar produtiva.** Fazer muito não é igual a fazer o que importa. A mulher que faz “um monte de coisas” mas não avança na direção certa está apenas correndo em círculos. A empreendedora madura entende: produtividade = direção, produtividade ≠ volume.

Sempre que me sinto cansada ou sobrecarregada, procuro pausar e quebrar a rotina de trabalho. Fazer algo diferente no meio do “expediente” é libertador e, muitas vezes, esse “algo diferente” é simplesmente não fazer nada. Às vezes, deitar no meio da tarde para relaxar é tudo o que eu preciso. Só isso.

E como a mente empreendedora não desliga, percebo que, justamente nesses momentos de ócio, surgem ideias novas para o meu negócio. Nada forçado, nada planejado, apenas fruto do relaxamento e de uma mente que se permite “esvaziar”.

Experimente parar no meio da sua rotina para fazer algo incomum, algo que você normalmente deixaria para o fim de semana. Permita-se esse respiro. Você vai sentir uma leveza incrível. Isso é liberdade de escolha: sem medo, sem ansiedade e sem culpa.

3. Porque não basta ter tempo. É preciso ter energia

Não basta perguntar: “Eu tenho tempo para isso?” **É preciso perguntar: “Eu tenho energia para isso agora?”**

Produtividade feminina exige que você reconheça seus ciclos: físicos, hormonais e emocionais.

Preste atenção em qual horário do dia você está mais concentrada, quando sua mente está mais criativa, quando você tende a ficar mais sensível. Use isso a seu favor.

Reconheça que sua energia tem ciclos e que você não é uma máquina. A maior mentira que “venderam” para as mulheres é que elas deveriam render igual todos os dias. Isso é impossível. A energia feminina tem ritmo: dias de criação, dias de foco, dias de ação, dias de recolhimento, dias de sensibilidade, dias de força, dias de pausa. Não respeitar esse ciclo é receita para burnout. Honrar esse ciclo é receita para expansão.

No meu caso, o período da manhã é o mais produtivo, porque é quando minha mente e meu corpo estão mais leves e descansados. E, ao longo do dia, sempre que possível, tiro um “cochilo” de 30 a 40 minutos (vantagem de morar a 6 minutos a pé do escritório) após o almoço. Isso transforma completamente minha produtividade à tarde. Acordo renovada, pronta para a segunda parte do dia.

Observe com atenção tudo o que drena a sua energia e tudo o que a recarrega. Fazer esse balanço nos dá a chance de fazer escolhas mais conscientes e assertivas.

4. Fazer o certo começa pelo básico: clareza

A mulher que tenta fazer tudo não sabe exatamente o que precisa fazer. A clareza é o primeiro passo para a liberdade produtiva. Você precisa saber: qual é o foco do mês, qual é o objetivo da semana, qual é a prioridade do dia, quais são as ações que realmente movimentam o negócio, quais tarefas são apenas ocupações disfarçadas. **Se tudo é prioridade, nada é prioridade. Faça menos, mas faça com intenção.**

Todo final de ano eu estabeleço minhas metas para o ano seguinte. Depois, organizo tudo em metas trimestrais, que se desdobram em metas mensais e semanais. Quero deixar claro que nem sempre tudo acontece exatamente como planejo e está tudo bem. Não me culpo por isso. Mas uma coisa eu sei: funcionar no modo Zeca Pagodinho, o famoso “deixa a vida me levar”, definitivamente não combina comigo.

A pergunta que sempre me faço é: **onde quero chegar e o que preciso fazer para isso acontecer?**

Algumas metas podem até não ser alcançadas, mas não é por falta de tentar. Testar, experimentar e ajustar faz parte da minha jornada constantemente.

Você tem clareza de onde quer chegar ou ainda está deixando a vida te levar, sem definir o que realmente deseja conquistar?

5.Crie um método simples para sua rotina, não uma prisão quero

Produtividade feminina não combina com rigidez, mas sim com método. Método significa: ter ordem, ter lógica, ter estrutura, ter clareza, ter consistência, ter direção. E método não precisa ser complexo. Pode ser leve, intuitivo, emocional e estratégico.

O método feminino pode incluir: rituais de foco, blocos de tempo curtos, descanso consciente, tarefas por energia e não por relógio, listas menores, metas realistas, inspiração + execução. Método cria leveza. Sobrecarga cria culpa.

Procuro seguir no meu dia a dia um método que adotei para melhorar minha produtividade. Veja se poderá lhe ajudar.

F.E.M.M.E. - Foco – Energia – Movimento – Metas - Equilíbrio

·F – FOCO

Antes de começar o dia, crie um pequeno ritual de foco:

• Escrevo uma intenção,

• Tomo meu café sem o celular na mesa,

• Faço minha devocional.

O ritual não é sobre tempo, é sobre atitude mental. Depois que faço, penso: “agora começa o meu dia.”

·E – ENERGIA

Em vez de seguir o relógio, siga sua energia. Liste suas tarefas divididas em dois blocos:

- **Alta energia** (criação, decisões, planejamento)
- **Baixa energia** (execução simples, respostas, organização)

Faça o que exige mais quando você está melhor e o que exige menos quando estiver mais cansada. Isso é produtividade feminina.

Fazendo isso, consigo dividir minhas tarefas de forma mais equilibrada, pois procuro executar as mais simples quando estou com a energia baixa e as mais complexas quando a mente e o corpo estão mais relaxados.

·M – MOVIMENTO

Trabalhe em blocos de 25 a 40 minutos. Depois, pare por alguns instantes: respire, alongue, mova o corpo. Confesso que nem sempre é fácil seguir essa rotina, mas percebo como faz diferença. Quando passo tempo demais sentada em frente ao computador, levanto toda "travada". Por isso, criar blocos de tempo e me obrigar a pausar se tornou essencial para manter meu corpo e minha mente funcionando bem.

Minha sugestão é a Técnica Pomodoro (https://tecnicapomodoro.com.br) . Ele te lembra de pausar a cada 25 minutos e "esticar" 5 minutos antes de voltar às atividades. Claro que você pode adaptar este tempo à sua realidade.

O que é a técnica Pomodoro?

Essa técnica foi desenvolvida no final dos anos 1980 por Francesco Cirillo. Pomodoro é a tradução para tomate em italiano e é justamente no alimento que a técnica é baseada. Cada tomate, ou pomodoro, está dividido em quatro partes (pomodoris), sendo que cada uma delas está dividida em 30 minutos.

Para usar esses pomodoris, propõe-se que a pessoa faça uma atividade durante 25 minutos sem interrupções e, nos cinco minutos restantes, faça outras tarefas.

·M – METAS

Escolha três prioridades por dia. Quando tudo é prioridade, nada é. Metas realistas geram progresso; metas rígidas geram frustração. Faça listas de tarefas pequenas, não listas gigantes. A lista gigante é inimiga da mulher empreendedora. Por quê? Porque aumenta a sensação de: nunca terminar, nunca dar conta, nunca ser suficiente. Em vez de listas enormes, use a **filosofia dos 3 essenciais:**

- 3 tarefas que realmente movem o negócio

- 3 ações que trazem resultado

- 3 compromissos que fazem diferença

O resto é distração disfarçada de produtividade. Escolha por dia, um grupo de três tarefas citadas acima.

Eu procuro estabelecer no máximo três metas diárias, porque assim, realmente consigo cumpri-las. Já me frustrei muito ao criar listas enormes e, no final do dia, perceber que nem metade havia sido concluída.

O inverso também acontece: terminar o dia com todas as metas cumpridas traz uma sensação maravilhosa de realização. Em alguns dias, escolho uma única grande meta e coloco meu foco 100% nela. Tudo depende do quanto essa tarefa exige de mim e do impacto que ela terá no resultado para o meu negócio.

·E – EQUILÍBRIO ENTRE INSPIRAÇÃO + EXECUÇÃO

Todo dia precisa ter um pouquinho dos dois:

- Algo que te inspira (ler, ouvir, observar, criar),
- Algo que te move (fazer, resolver, concluir).

No meu dia a dia, sempre busco incluir inspiração e ação. Antes de começar a trabalhar, leio alguma passagem da bíblia ou assisto algum vídeo curto motivacional que desperte novas ideias e me deixe mais leve para trabalhar. Isso alimenta minha criatividade e coloca minha mente no lugar certo.

Há dois anos não temos TV em casa. Optamos por doá-la. E a decisão veio de uma constatação simples: esse hábito não nos fazia bem. Minha rotina matinal começava ainda na cama, com a TV ligada nos telejornais. Na maioria das vezes, as notícias eram pesadas e me deixavam deprimida, gerando uma vibração baixa logo no início do dia. À noite, após o jantar, eu repetia o mesmo ritual, e o ciclo se fechava. Sem contar as novelas, que geralmente abordam temas como adultério, crimes e trapaças, e os canais fechados, com filmes e séries repletos de violência e mortes.

Quando percebemos que esse consumo não acrescentava nada de positivo à nossa vida, tomamos a decisão de nos desfazer da TV. Hoje, escolhemos com mais consciência o que assistimos: séries leves, comédias e filmes bíblicos nos streamings, conteúdos que nos trazem mais leveza, paz e uma energia muito mais positiva.

Ao começar a trabalhar, escolho algo que me mova: releio as mensagens de whatsapp do dia anterior e respondo as que ficaram sem resposta, procuro também concluir uma tarefa pendente ou resolver algo que venho adiando. A combinação inspiração + execução faz meu dia fluir com mais leveza.

Desejo de resultado me alimenta, estratégia me direciona; intuição me guia e agir me realiza.

6. Crie blocos de tempo

Em vez de fazer tudo misturado: responder mensagens, atender cliente, postar, arrumar a casa, checar e-mails, você pode organizar seu dia em blocos de tempo. Assim, sua mente trabalha com mais foco e menos estresse.

Exemplo de organização:

- **Manhã** (2 horas): tarefas mais complexas (criação de conteúdo, planejamento, estudo).
- **Meio do dia** (2 horas): atendimentos.
- **Tarde** (mais para o final da tarde - 1 hora): parte administrativa.
- **Fim do dia:** casa, família e descanso.

Ninguém controla a vida 100%. Imprevistos sempre acontecem. Mas procurar distribuir seu tempo impede que você viva no modo "apagando incêndios".

Eu procuro seguir essa divisão, embora saiba que nem sempre é simples. E sim, reconheço que tenho facilidades que tornam meu dia a dia mais leve: meu marido é um "parceirão" e cuida de grande parte das tarefas domésticas, a cozinha, por exemplo, é toda com ele, do café ao jantar. A casa limpa e arrumada é importante para mim, mas não é a minha prioridade principal. Muitas empreendedoras se queixam da sobrecarga nas tarefas domésticas. A ideia é não "gastar" energia com isso, e sim ter renda para contratar alguém que cuide dessa parte. E a verdade é que tudo se resume a prioridade.

E a sua? Qual é a sua prioridade hoje?

7. Aprenda a perguntar: "O que realmente importa hoje?"

A vida feminina exige escolhas diárias.

Pergunte-se todas as manhãs:

- "O que realmente importa hoje?"
- "O que vai me deixar mais perto do meu objetivo?
- "O que pode ser feito amanhã?"
- "O que não precisa ser feito por mim?"
- "O que posso delegar?"

Já sofri muito por não me fazer essas perguntas diariamente e, principalmente, por não delegar. Eu acreditava que tudo o que era óbvio para mim também era óbvio para os outros. Aprendi “a duras penas” que o óbvio precisa ser dito e repetido, sempre.
Outra dificuldade que enfrentei foi achar que ninguém faria tão “perfeito” quanto eu. Com o tempo, compreendi que crescer exige delegar, confiar em quem recebe a tarefa e, mais importante ainda, ensinar, acompanhar e revisar até que essa pessoa desenvolva o trabalho tão bem quanto eu ou até melhor.
Você não precisa fazer tudo. Você precisa fazer o certo. E fazer o certo transforma a sua vida.
A pergunta é: o que você ainda insiste em fazer sozinha, mesmo sabendo que poderia delegar?

8. Diga adeus à culpa, ela é inimiga da produtividade
A culpa impede muitas mulheres de descansar, pedir ajuda, delegar, pausar, focar e priorizar. Mas a verdade é que descansar faz parte do método, delegar faz parte do método, dizer “não” faz parte do método, criar limites faz parte do método. A culpa te prende. O método te liberta. Eu mesma já vivi isso. Durante muito tempo carreguei a sensação de que, se eu não estivesse produzindo o tempo inteiro, eu estava falhando. Houve uma fase em que eu me recusava a pausar no meio da tarde, mesmo exausta, porque achava que isso era “fraqueza”. Até perceber que as ideias surgiam justamente quando eu me permitia um momento de descanso, uma caminhada curta, um café, alguns minutos “olhando para o nada”, ouvindo música e até dormindo. A pausa me dá clareza e aumenta minha criatividade. Não é perda de tempo; é parte do método. E foi só quando entendi isso que comecei a trabalhar com mais leveza.
Em qual área da sua vida a culpa ainda está te impedindo de criar e aplicar um método e alcançar a sua melhor versão?

9. Saber o que NÃO fazer é tão importante quanto saber o que fazer

Produtividade inteligente exige escolhas conscientes.

Diga para si mesma:

- Não farei tudo,
- Não trabalharei até me esgotar,
- Não carregarei culpa,
- Não investirei energia em tarefas de pouco impacto,
- Não repetirei padrões de exaustão.

E declare com firmeza:

- Farei o que é certo,
- Farei com intenção,
- Farei com leveza,
- Farei com estratégia,
- Farei para crescer, não apenas para sobreviver.

Eu vivi isso na prática. Houve um momento em que eu estava dizendo "sim" para demandas que não eram prioridade. A sensação era de estar sempre ocupada, mas raramente produtiva. Até que, em um dia em que cheguei completamente exausta, olhei para minha lista e percebi que 80% das tarefas não mudavam nada no meu negócio. Naquela semana, decidi cortar o excesso: deleguei o que não precisava ser meu, eliminei o que não tinha impacto e fiquei apenas com o essencial. Resultado? Menos horas trabalhando e mais resultado. Escolher o certo mudou tudo. Por isso, sempre me pergunto os prós e contras de tudo o que surge.

E você: o que ainda está fazendo por hábito, e não por estratégia?

10. Ferramentas são auxiliares, não solução

Muitas empreendedoras baixam aplicativos de organização, compram planners, agendas, quadros, mas continuam confusas. Porque a ferramenta não resolve **falta de prioridade**. Antes de perguntar "qual app eu uso?", pergunte: **"O que é realmente prioridade na minha vida este mês?"** Depois disso, as ferramentas ajudam.

Você pode usar:

·Google Agenda;

·Trello ou Notion;

·Caderno físico.

O importante é ter um lugar central onde sua vida se organiza. Sou analógica, do tempo do papel e caneta. Adoro uma agenda e meus cadernos de anotações. Já tentei usar ferramentas como Trello e Google Agenda, mas não me adaptei. Encontre aquilo que funciona para você, o que realmente vai facilitar o seu dia a dia. Como sempre digo: teste. Talvez você se encaixe muito bem nas ferramentas digitais, e ótimo se isso acontecer. Mas, se não for o caso, tudo bem também. O mais importante é colocar em prática o que está escrito, independente do formato.

Qual ferramenta, digital ou analógica, realmente te ajuda a agir e não apenas a planejar?

História — “O dia em que Júlia parou de se punir”

Júlia era artesã, criava bonecos de “amigurumi” (técnica japonesa de crochê ou tricô para criar pequenos bonecos e bichinhos fofinhos). Sempre acreditou que, para ter sucesso, precisava seguir as rotinas perfeitas que via na internet. Todos os dias salvava vídeos de “rotina das 5h da manhã”, “manhã produtiva”, “planner infalível”, “lista de tarefas sem fim”. Ela tentava. Acordava às 5h, arrumava a mesa impecavelmente, fazia listas enormes e, no final do dia, sentia uma grande culpa.

Quanto mais tentava se encaixar nesses padrões, mais frustrada ficava. Júlia tinha filhos pequenos, cuidava da casa, atendia clientes e era emocionalmente sensível. Acordar às 5h significava dormir menos, já que não conseguia dormir cedo e com isso, ficava exausta.

Listas enormes significavam frustração diária. E a comparação com outras empreendedoras só aumentava sua ansiedade. Uma noite, depois de um dia difícil, ela se sentou no chão do banheiro e chorou baixinho para não acordar ninguém. Chorou pela exaustão. Pela culpa. Pela sensação de estar sempre atrasada. Pela impressão constante de que nunca era suficiente.

Quando parou de chorar Júlia percebeu que nunca tinha se perguntado como ela funcionava. Sempre tentava funcionar como os outros. No dia seguinte decidiu fazer uma experiência. Ao invés de perguntar “o que preciso fazer hoje?”, ela perguntou: “O que o meu corpo e minha mente conseguem fazer hoje com qualidade?” E tudo mudou.

Ela percebeu que as manhãs eram sua pior hora, porque acordava cansada. Mas à tarde, após o almoço e com as crianças na escola, sua mente era muito mais leve e criativa. Descobriu que rendia mais em blocos curtos, e não em horas intermináveis. Que precisava de pausas para respirar porque seu emocional carregava o peso de tudo. E pela primeira vez na vida, respeitou isso. Criou minirotinas realistas:

·1 bloco de 30 minutos para tarefas administrativas

·1 bloco de 45 minutos para criação

·10 minutos entre cada bloco para respirar

·1 pausa real no meio da tarde

Nenhum desses blocos tinha horário fixo. Não havia perfeição. Apenas intenção. Em uma semana, ela já sentia diferença. Em duas, estava produzindo mais do que antes e sem a culpa que a perseguia. Em três, percebeu que a produtividade feminina não é uma linha reta, é um movimento, um ciclo.

Júlia finalmente entendeu: **Produtividade não é fazer mais. É fazer o que importa com a energia que você tem.** E naquele mês, pela primeira vez, ela se sentiu suficiente.

Após essa jornada de insights, convido você a conferir a seguir a mensagem da Colaboradora deste capítulo, Ana Maria Amorim — Expert em Mesa Posta - Método M3E - uma empreendedora cuja experiência dialoga perfeitamente com o que acabamos de explorar.



Ana Maria é empresária no ramo de decoração desde 2002. Sua trajetória é marcada pela sensibilidade de transformar espaços em memórias afetivas inesquecíveis.
E, como propósito nos últimos anos, especializou-se em Mesa Posta Decorada, resgatando a mesa como fundamento, honra e conexão.
Para ela, decorar é mais do que estética: é servir com intenção, revelar posicionamento e transformar momentos à mesa em experiências que transformam vidas, impactam gerações e resgatam identidades.
Ensino mulheres a transformarem suas casas em Lares Acolhedores e Prósperos com a "Mesa como Fundamento".

Instagram: @floresdemariadecor
E-mail: contato@artistafloralrico.com.br
WhatsApp: 21 97112-5301

Minha contribuição neste capítulo nasce da experiência de vivenciar, ensinar e observar esse princípio da Renovação da Mente ou Mudança de Mentalidade como muitos a utilizam sendo aplicado na vida real.”

A grande maioria das mulheres carrega silenciosamente o peso de múltiplos papéis — sendo chamadas de ‘multitarefas’ como: cuidadoras, profissionais, esposas, mães, empreendedoras, líderes… e, ao mesmo tempo, sentem a pressão constante de serem fortes o tempo todo. A sobrecarga não vem apenas das tarefas, mas do nível de exigência emocional, mental e espiritual.
Por isso, a verdadeira mudança de mentalidade não começa no fazer, mas no “Ser”
O processo do Autoconhecimento nos convida a acessar a Inteligência Emocional, a reconhecer nossas emoções sem culpa. Permite olhar para o cansaço, a frustração e até o desejo de ‘relaxar’ com coragem. É compreender que esgotamento não é fraqueza; é um sinal interno pedindo socorro, limites, presença e mais amor consigo mesma. É aprender a dizer “eu também preciso”, “eu também sinto”, “eu também importo”.
No campo espiritual, essa mudança vai mais fundo:
é lembrar que você não precisa carregar o mundo sozinha, até porque de maneira inconsciente na grande maioria das vezes, são papéis assumidos que não nos pertencem. Existe um propósito maior guiando sua jornada, e há uma graça que sustenta, cura e fortalece. Espiritualmente, a mulher sobrecarregada é chamada não apenas a resistir, mas a florescer novamente, reconectando-se com sua essência, sua fé e com a consciência de que ela não é apenas responsável por tudo, ela é cuidada, amparada e vista por Deus.

A nova mentalidade ou Metanoia como prefeito descrever, que no ‘grego μετάνοια significa mudança de rota ‘ ‘ mudança profunda de mente’ para a mulher sobrecarregada é uma mentalidade de honra, fazer o oposto, de experienciar a renovação…
Quando uma mulher começa a se enxergar com amor próprio, a tratar sua alma (alma é a mente) com critério e a permitir-se simplesmente ‘Ser’ ela não perde força , ela se fortalece com verdade.
E é nesse encontro entre inteligência emocional e despertar espiritual que surge a leveza, a cura e a reconstrução interior (o autoconhecimento).

A mudança de mentalidade não é sobre fazer e fazer e fazer, é sobre viver melhor por dentro, para então florescer por fora.
Nos fizeram acreditar que ‘time is money’ mas, a verdade é que **Tempo é Vida:** e vivendo com propósito em meio às múltiplas responsabilidades. Nesse tempo em que grande parte das mulheres como vimos acima, carrega múltiplos papéis ao mesmo tempo: Mas quando compreendemos que: tempo não é apenas minutos no relógio e sim que tempo é vida, surge uma nova consciência sobre como viver.

A mudança começa na mente. Renovar a mente é deixar para trás a ideia de que é preciso “dar conta de tudo” e abraçar uma nova verdade: **Quando a mentalidade muda, a vida se reorganiza por dentro, e o tempo passa a ser vivido com mais significado e menos pressão.**
Essa renovação caminha junto com a inteligência emocional. Cuidar das emoções requer decisão e consequentemente sabedoria.

E há ainda um olhar mais profundo: o espiritual. A espiritualidade nos lembra que não precisamos carregar tudo sozinhas. Existe propósito, graça e cuidado sobre cada fase. Quando a mulher se conecta com Deus, encontra paz em meio ao caos, força onde já não havia e direção quando tudo parece confuso. Ela entende que não é apenas produtora de resultados, mas filha amada, guardada e guiada.
Qualidade de vida não é ter menos responsabilidades; é ter mais consciência, mais presença, mais alinhamento interior. É aprender a priorizar o que realmente importa, simplificar quando possível, celebrar pequenas conquistas e viver com gratidão.
Quando a mulher entende que tempo é vida, ela passa a proteger sua jornada com amor, respeito e intencionalidade, e descobre que é possível viver com leveza, mesmo em meio a tantas responsabilidades.

Finalizo aqui minha contribuição com um resumo de pesquisas científicas com mulheres.

As evidências científicas disponíveis indicam que autoconhecimento, renovação mental e treinamento de inteligência emocional são mais que conceitos inspiradores: Eles estão associados a melhor gestão emocional, contribuem para decisões de carreira mais assertivas e avançadas, aumentam satisfação com a vida, e podem impulsionar capacidades profissionais e relações interpessoais melhores. Esses resultados mostram que essas habilidades têm impacto real pessoal, social e profissional e são possíveis de serem desenvolvidas com treinamento e prática deliberada. (o que o Conexões Femininas) ensina e faz com excelência.

Deixo aqui algo que mudou a minha vida, em especial é sobre as Emoções.

Não temos o controle sobre o que acontece no mundo, na nossa cidade, aqui fora ou mesmo com as pessoas, as únicas coisas que o Criador nos deu para que pudéssemos ter controle são: a nossa boca e a nossa mente, em Efésios 3:20

Deus é poderoso para fazer "infinitamente mais do que tudo o que pedimos ou pensamos", de acordo com o seu poder que atua em nós, uma mensagem de esperança e da grandeza de Deus, incentivando a fé e a expectativa de que Ele realiza coisas além da nossa imaginação.

Quando aprendemos o autodomínio, aprendemos também a guardar o nosso Coração onde fica a sede das emoções, o que eu quero dizer com isso? Em especial para mulheres empreendedoras!! Que dinheiro é Emocional, portanto desejo que façam bom uso deste material rico em conhecimento que Destrava e abastado de exercícios que vão contribuir para o avanço de todas.



Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 9

Passo 9

Inovação, Expansão e Criação de novas ofertas

Mudança de mentalidade: Seu negócio precisa evoluir constantemente. Quem para, desaparece.

"Negócios que crescem não se acomodam: inovam, se expandem e criam novas ofertas para continuar relevantes."



Capítulo 9

Passo 9 - Inovação, Expansão e Criação de novas ofertas

Mudança de mentalidade: Seu negócio precisa evoluir constantemente. Quem para, desaparece.

Toda empreendedora começa com entusiasmo. Os primeiros passos são cheios de energia, de ideias, de sonhos. Mas, com o tempo, a rotina, o cansaço, as responsabilidades e a autocobrança vão tirando intensidade. Muitas mulheres param de evoluir não porque não são capazes, mas porque entram no modo manutenção e acreditam que isso é suficiente. Mas aqui está a verdade que ninguém diz: negócio que não evolui, desaparece. Marca que não cresce, fica invisível. Profissional que não atualiza, fica ultrapassada.

O mundo muda. O mercado muda. O comportamento das pessoas muda. A tecnologia muda. As redes mudam. A atenção muda. A forma de comprar muda. E quando a empreendedora entende essa realidade, ela percebe que: crescimento não é um luxo, é uma necessidade.

Seu negócio cresce quando você cresce. Este passo te mostrará como evoluir sem se perder, como criar novas ofertas sem sobrecarregar a agenda e como se manter relevante sem abrir mão da sua essência. Inovar é expandir, e expandir exige coragem.

A seguir, o caminho completo para essa mudança de mentalidade.

1. O perigo de repetir eternamente o mesmo

Fazer sempre a mesma coisa, do mesmo jeito, para o mesmo público, pode funcionar por um tempo.

Mas mercados mudam. Redes mudam. Pessoas mudam. Você muda.

Inovação não é, necessariamente, criar algo completamente inédito no mundo. É criar algo novo para o seu contexto.

Pode ser:

·Um novo formato de serviço;

·Um produto que une coisas que você já faz;

·Um curso que resume seus aprendizados;

·Uma consultoria especializada em um ponto específico.

2. Entenda que evolução não é sobre velocidade, é sobre constância

Muitas mulheres acreditam que evoluir significa: reinventar tudo, criar algo novo sempre, mudar radicalmente, ter grandes ideias o tempo todo. Mas evolução verdadeira é feita de passos pequenos, constantes e coerentes.

Evoluir é: ajustar o que não funciona, melhorar o que já existe, atualizar sua comunicação, elevar sua postura, testar algo novo, estudar um pouco a cada semana, ajustar sua oferta, revisar seus processos. Não é sobre correr. É sobre continuar.

Como não tenho medo de errar, estou sempre testando coisas novas e faço isso desde o início da minha caminhada empreendedora. Aprendi que testar, avaliar e ajustar é o que realmente movimenta um negócio. Também sei que muitas ações, estratégias e ideias, mesmo após ajustes, não seguem adiante, e está tudo bem. Cada erro traz um aprendizado. Como diz meu mentor: “Na vida e nos negócios, a gente nunca erra: ou ganha, ou aprende.”

3. Quem fica parada não percebe quando o mercado muda

A empreendedora que vive “ocupada demais” para evoluir é a que mais sofre. Por quê? Porque ela só percebe que ficou para trás quando: o cliente some, os concorrentes se atualizam, as tendências mudam, o conteúdo não engaja, a mensagem fica desatualizada, o serviço perde relevância, o faturamento cai. Não é falta de capacidade. É falta de atualização. O mercado não espera. E o cliente também não.

No Conexões Femininas, faço esse movimento a cada seis meses. Crio algo novo ou ajusto o funcionamento do Clube justamente para não cair na “mesmice”. Isso faz parte do meu perfil: gosto de vencer desafios e buscar mudanças constantes. Ao contrário de muitas pessoas, são as mudanças e os desafios que me impulsionam, e faço questão de levar essa dinâmica tanto para o meu negócio quanto para a minha vida.

4. Aprenda a revisar seu negócio com frequência, não apenas quando dói

A maioria das empreendedoras só muda quando está doendo. Mas a líder que cresce revisa antes da dor. Ela faz perguntas como:

“O que posso melhorar este mês?”

“O que ficou parado?”

“O que posso atualizar?”

“Qual tendência posso estudar?”

“O que meus clientes mais pedem?”

“O que está ultrapassado?”

Revisão constante evita crise futura.

Comentei que não tenho medo de errar e de criar algo novo desde o início da minha caminhada empreendedora, quando ainda estava à frente da editora. Mas, antes disso, também cometi equívocos importantes. Naquela fase inicial, só promovíamos mudanças quando a dor aparecia.

E que dor era essa? Queda no número de renovações, diminuição de novos anunciantes ou até mesmo uma crise financeira no país. Era somente diante desse cenário já instalado que nos movimentávamos para mudar. Com o tempo, entendemos que precisávamos antecipar os cenários e não apenas reagir a eles. Foi aí que passamos a enxergar a mudança como parte natural e contínua do processo, e não apenas como resposta a algo negativo.

Essa é a prática que trago hoje para o Conexões Femininas: mudança constante, com intencionalidade e propósito.

5. Evoluir não significa abandonar sua essência

Algumas empreendedoras têm medo de evoluir porque pensam:

- “Vou perder minha identidade.”
- “Meu público não vai gostar.”
- “Vou mudar demais.”
- “Não quero virar outra pessoa.”

Mas evolução não é apagar quem você é. É atualizar quem você é.

Assim como você evolui como mulher,

seu negócio também evolui. Sua essência permanece. Seu formato se transforma.

Para mim, evoluir é reconhecer quando algo importante para o meu negócio precisa ser feito, independente de eu gostar ou não. Isso não significa me violentar ou ir contra quem sou, mas agir com clareza diante do que é necessário para alcançar o objetivo que desejo. É fazer hoje algo que, há algum tempo, eu dizia que nunca faria, entendendo que os momentos mudam e eu também mudo com eles.

6. Estudo constante é ferramenta de expansão

A empreendedora que aprende cresce. A empreendedora que para de aprender, para de crescer. Evolução exige: ler, fazer cursos, consumir conteúdos estratégicos, observar outras referências, estudar comportamento feminino, aprender estratégias novas, entender tendências de venda, atualizar seu conhecimento. Estudo não é gasto, é investimento. E investimento retorna.

Inicialmente, meu conhecimento em vendas e networking — duas áreas que sempre me fascinaram — veio muito da intuição, do bom senso e de pesquisas na internet, até que decidi buscar uma formação mais estruturada e acadêmica. Fiz um MBA em Gestão Empreendedora na UFF para ampliar minha visão sobre o empreendedorismo, participei do Seminário EMPRETEC, do SEBRAE, e fui a São Paulo para realizar um curso específico de networking.

Como fiz esses cursos já na casa dos 40 e 50 anos, confesso que meu objetivo não era, ao final, conquistar um certificado ou diploma. O que realmente me interessava era o conteúdo. Por isso, preciso admitir que não fiz o TCC de conclusão do MBA na UFF e também não realizei a atividade final do EMPRETEC, que garantiria o certificado: criar uma "nova empresa" em cinco dias e gerar faturamento em um curto espaço de tempo.

Talvez você esteja pensando: "Karla, isso é rebeldia." Mas não era. Naquele momento, tratava-se de prioridade e gestão de energia. Em ambos os casos, essas atividades demandariam muito tempo, e minha escolha foi direcionar 100% do meu foco para o meu negócio, evitando qualquer desvio de atenção. Você pode até não concordar, e está tudo bem, pois cada pessoa sabe o que faz mais sentido para si. Naquela fase da minha vida, essa foi a decisão que me pareceu mais acertada.

Hoje, em um novo momento e com outra mentalidade, talvez eu fizesse escolhas diferentes. Não me arrependo da atitude que tomei, porque ela fez sentido naquele contexto. O mais importante, para mim, é aprender, reconhecer e compreender o quanto a mudança de mentalidade e comportamento é necessária ao longo da vida.
Percebo muitas empreendedoras utilizando a internet e as redes sociais de forma equivocada, comparando-se a vidas aparentemente perfeitas e cor-de-rosa de influenciadores e concorrentes. Com isso, acabam deixando de aproveitar uma ferramenta tão valiosa para estudar, aprender algo novo e aplicar esse conhecimento no próprio negócio.
Minha sugestão é que você passe a usar as redes sociais como fonte de inspiração e a internet como meio de atualização, buscando conteúdos relevantes e estratégicos para o seu nicho de atuação.
De que forma você tem usado as redes sociais a seu favor? Elas estão impulsionando o seu crescimento ou servindo apenas como distração?

7. Entender que inovação não precisa ser complexa

Inovar não é criar algo totalmente novo. É fazer o que já existe de maneira mais alinhada, mais bonita, mais eficiente, mais profunda ou mais criativa.
Inovar pode ser:

- Trocar a identidade visual
- Ajustar seu atendimento
- Criar uma nova forma de apresentar seus serviços|produtos
- Melhorar sua comunicação
- Mudar o formato de entrega
- Adicionar mais acolhimento
- Criar uma experiência diferente

Inovação é detalhe somado à consistência.

Como já mencionei anteriormente, estou sempre em busca de inovação para o meu negócio. Este livro digital é um exemplo claro disso. Ele nasceu do desejo de compartilhar minha experiência e meu conhecimento com um número maior de empreendedoras, e por isso a escolha pelo formato digital. Ainda assim, o projeto de uma versão impressa segue no meu radar. Apenas ficará para um outro momento.

8. Crescimento constante exige coragem emocional

A verdade é que evoluir dói. Dói porque exige: sair de zonas seguras, assumir nova identidade, mudar hábitos antigos, desapegar de estratégias ultrapassadas, deixar ir o que não funciona mais, enfrentar o medo do novo, lidar com julgamentos, testar sem garantia. Mas ficar parada dói muito mais. Dói silenciosamente, com frustração acumulada. A coragem te leva para frente. O medo te mantém no lugar.

Para mim, uma das maiores dores do empreendedorismo é desapegar, aceitar deixar ir aquilo que já não funciona mais. Vivi isso intensamente na época da editora. Como acontece com a maioria dos brasileiros que inicia um negócio sem capital e sem conhecimento, mas vê a empresa crescer à base de esforço, coragem e muitos sacrifícios, criamos um vínculo emocional profundo. O negócio passa a ser visto como um “filho”, construído pouco a pouco, o que torna o desapego extremamente difícil.

Quando os sinais de queda aparecem e o caminho começa a apontar para o abismo, geralmente demoramos a soltar, justamente por esse apego. E, na maioria das vezes, o desapego só acontece quando já não há mais solução. Foi exatamente isso que vivemos em 2017, quando nossa empresa quebrou.

Com essa experiência e com os ensinamentos do meu mentor, aprendi que, antes de uma empresa quebrar, quem quebra primeiro é o CPF, são as pessoas por trás do negócio. Hoje tenho a clareza de que é preciso desapegar e deixar ir no tempo certo, antes que a situação chegue a um ponto sem retorno.

9. Quem evolui vira referência, quem estagna vira comparação

Quando você evolui: sua autoridade cresce, sua marca ganha força, seus preços aumentam naturalmente, seu conteúdo se torna mais relevante, sua comunicação amadurece, seus clientes percebem sua evolução, você se destaca no mercado.

Quando você fica parada: vira mais uma, fica invisível, perde força, entra na comparação, sente insegurança, perde oportunidades. Evoluir é a única forma de permanecer.

Estou sempre em busca de evolução e ela não precisa ser grande. Antes de darmos passos largos, é fundamental começar pelos micropassos. O mais importante é não ficar parada, é agir.

10. O laboratório interno da empreendedora

Antes de lançar algo grande, você pode pensar como cientista: “E se eu testasse essa ideia em pequeno?” Chama-se isso de **MVP – Produto Mínimo Viável.**

O que é: A versão mais simples de um produto que contém apenas as funcionalidades essenciais para ser testada por usuários reais, coletando feedback para validar a ideia antes de um investimento maior.

Objetivo: Validar se o produto resolve um problema real do cliente, aprender com o mercado rapidamente e reduzir custos e riscos, foca em entregar valor com o mínimo de recursos.

Como funciona: Em vez de criar um produto completo, constrói-se uma versão "enxuta" para aprender o que os clientes realmente querem, evitando desperdícios de tempo e dinheiro.

Exemplo:

·Quer lançar um curso? Faça primeiro uma aula ao vivo única, paga, e veja a resposta.

·Quer criar uma mentoria? Comece com um grupo pequeno.

·Quer lançar um produto físico? Venda poucas unidades como edição limitada.

Assim você:

·Entende melhor seu público;

·Ajusta a entrega;

·Corrige falhas antes de escalar.

Um exemplo disso é este livro digital, que funciona como um MVP antes do lançamento da versão impressa. Após a divulgação no ambiente on-line, irei solicitar feedback e, sendo positivo, pretendo avançar para o lançamento do livro impresso.

11. Ouvir o mercado sem se perder de si

Inovar também é ouvir. Perguntar aos clientes:

- “O que mais você gostaria que eu oferecesse?”
- “Onde você ainda sente dificuldade?”
- “Se eu criasse algo novo, o que seria mais útil?”

Mas cuidado: ouvir não é obedecer cegamente. Você não precisa fazer tudo o que pedem.

Você precisa filtrar:

·Isso está alinhado à minha essência?

·Isso faz sentido para onde quero levar o negócio?

·Eu quero, de verdade, oferecer isso?

Inovação sustentável nasce da interseção entre:

·Aquilo que você ama fazer;

·Aquilo que você sabe fazer bem;

·Aquilo que as pessoas precisam e valorizam.

Eu mesma costumo ouvir as empreendedoras do Conexões Femininas por meio de questionários, utilizando o Google Forms. Um exemplo disso foi o último levantamento de opinião que realizei: 100% das participantes que responderam solicitaram o fim das reuniões on-line. Considerei a sugestão pertinente e acatei a decisão.

12. A mudança externa só acontece quando você permite a mudança interna

Negócios só evoluem quando empreendedoras evoluem. Isso exige: mentalidade nova, identidade atualizada, postura firme, visão clara, coragem para recomeçar mil vezes, desapego do que não serve mais, vontade de crescer, disciplina emocional. Você precisa abrir espaço interno para que a evolução externa aconteça.

Estou em constante transformação, de mentalidade e de comportamento. Hoje, tenho plena clareza de que mudar é necessário para alcançar o tão desejado equilíbrio. A Karla de hoje (janeiro de 2026) definitivamente não é a mesma que iniciou sua jornada empreendedora em 2005. Muitos pensamentos se transformaram, evoluíram e contribuíram para o meu crescimento. Um crescimento que não está ligado ao financeiro, mas à mentalidade.

Para isso, cultivo o hábito de fazer reflexões frequentes e, hoje, com a ajuda de Deus, essas reflexões me trazem ainda mais clareza para mudar, evoluir e me tornar uma pessoa e uma empreendedora melhor.

História — “O Miniteste que mudou o destino de Rafaela”

Rafaela já estava há três anos oferecendo o mesmo serviço. Era bom, funcionava, mas estagnou. As vendas não cresciam, o público parecia sempre o mesmo e, aos poucos, Rafaela começou a sentir que seu negócio estava parado no tempo. No fundo, ela tinha uma ideia, uma nova oferta que misturava consultoria com acompanhamento prático. Algo totalmente diferente do que já fazia. Ela acreditava realmente poder transformar vidas. Mas também algo que a aterrorizava. “E se ninguém gostar?”, ela pensava. “E se der errado?”, “E se eu parecer amadora?”, “E se ninguém comprar?”. O medo a paralisava antes mesmo de tentar. Até que um dia, numa roda de conversa com outras empreendedoras, uma delas disse:: “Inovação não nasce pronta. Ela nasce testada.” Naquela noite, Rafaela pegou seu caderno de anotações. Escreveu sua ideia nova. Desenhou o formato. Criou uma pequena descrição. Nada grande. Nada complexo. Algo simples, mas real. Em vez de lançar para todos, decidiu fazer o menor teste possível. No dia seguinte, gravou três stories: um sorriso tímido, uma fala verdadeira e um convite simples: “Estou buscando 5 mulheres para testar uma nova ideia comigo.” Sem pompa. Sem branding. Sem texto enorme. Só a verdade. Em menos de 20 minutos, recebeu as primeiras mensagens. Três mulheres interessadas. Depois cinco. Depois oito. Ela congelou olhando para o celular. Respirou fundo. E pensou: “Meu Deus, está acontecendo.”. As cinco primeiras fecharam imediatamente. Foram encontros intensos, verdadeiros, cheios de aprendizado. E Rafaela percebeu que sua nova oferta tinha algo poderoso: as clientes se transformavam diante dela, mais rápido, com mais clareza e com mais profundidade do que no modelo antigo.

Ao final do ciclo, uma das mulheres disse: “Esse formato deveria ser o seu principal produto. Ele mudou tudo para mim.”. Naquele momento, Rafaela entendeu: o que ela estava adiando por medo era exatamente o que poderia mudar seu futuro. Ela não precisou de um grande lançamento, de páginas complexas, de meses de preparação. Precisou apenas de coragem para testar. E naquele mês, pela primeira vez, ela sentiu algo novo:
excitação pelo próprio negócio novamente. A Inovação trouxe vida. A vida trouxe propósito. O propósito trouxe crescimento. E tudo começou com três stories.

Conclusão: Evoluir é a única forma de permanecer viva no mercado Sucesso não é sobre quem faz mais. É sobre quem cresce mais. E quem cresce mais não é quem faz tudo sozinha, é quem melhora um pouco todos os dias.
A empreendedora que evolui: não teme mudanças, se renova sempre, aprende sem parar, ajusta o que precisa, está sempre um passo à frente, cria diferenciação natural, permanece relevante. Porque quem para desaparece. Mas quem evolui se torna inesquecível.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 10
Passo 10

Experiência do Cliente e Encantamento
Mudança de mentalidade: Cliente satisfeito é bom. Cliente encantado é lucrativo.

"Cliente satisfeito retorna, mas cliente encantado se torna promotor da sua marca."



Capítulo 10

Passo 10 - Experiência do Cliente e Encantamento

Mudança de mentalidade: Cliente satisfeito é bom. Cliente encantado é lucrativo.

Durante muitos anos, as empreendedoras acreditaram que bastava entregar um bom serviço para fidelizar um cliente. Que “não ter reclamações” já era sinal de excelência. Que “cumprir o combinado” era tudo o que elas precisavam fazer para crescer. Mas, no mercado atual, especialmente no universo digital, isso não é suficiente. Porque existe uma diferença profunda entre: Cliente satisfeito e Cliente encantado

E é aqui que mora a virada de chave: Cliente satisfeito volta quando precisa. Cliente encantado volta sempre e ainda traz outras pessoas com ele.

Cliente satisfeito gera retorno.
Cliente encantado gera lucro.

Cliente satisfeito compra.
Cliente encantado divulga gratuitamente.

Cliente satisfeito avalia bem.
Cliente encantado se torna defensor da sua marca.

Mais do que vender, você precisa encantar. Este passo ensinará como criar uma jornada inesquecível para sua cliente, como cuidar dela desde o primeiro contato até o pós-venda e como transformar cada cliente em uma divulgadora natural da sua marca. Encantar é uma estratégia. E funciona. Este capítulo te convida a olhar para quem já chegou até você: seus clientes.

A seguir, o caminho completo para essa mudança de mentalidade essencial para toda empreendedora.

1. Entender que satisfação é o mínimo. Encantamento é o diferencial.

Satisfação significa: “Deu tudo certo.” - “Foi o que eu esperava.” - “Gostei.”

Mas encantamento significa: “Uau” - “Ela foi além” - “Eu quero voltar” - “Eu preciso indicar” - “Nunca fui tratada assim”

O mercado está cheio de negócios que satisfazem. Mas pouquíssimos encantam. Encantar é o que separa empreendedoras comuns de empreendedoras valiosas.

Sabemos que nem sempre é possível encantar a todos, afinal, existem pessoas que não se agradam de nada, os eternos insatisfeitos. Não devemos dar foco ou valor a esse tipo de postura, mas sim direcionar nossa atenção àqueles que conseguem perceber, até nos pequenos gestos, a nossa verdadeira intenção de encantar.

2. Encantamento nasce dos detalhes, não de grandes esforços

A maioria das empreendedoras pensa que encantar significa: fazer algo gigantesco, gastar mais, entregar o triplo, trabalhar além do limite. Mas encantamento mora no detalhe. Nas pequenas gentilezas invisíveis aos olhos, mas marcantes no coração.

Encantar é:

- Uma mensagem personalizada
- Um cuidado inesperado
- Uma empatia verdadeira
- Uma comunicação acolhedora
- Um toque humano
- Um lembrete atencioso
- Um pós-venda sincero

O cliente percebe quando você faz com alma.

Como mencionei anteriormente, são os pequenos gestos que realmente encantam. No meu caso, quando percebo que alguma sócia do Conexões Femininas está ausente ou não tem participado das atividades, envio uma mensagem pelo WhatsApp para entender o que está acontecendo, saber se houve algum problema e, em alguns casos, agendo uma conversa on-line ou presencial. Essa atitude demonstra cuidado, atenção e interesse genuíno pelo outro.

3. Cliente não é número. É história.

Por trás de cada nome em lista, de cada mensagem no WhatsApp, de cada pix recebido, existe:

·Alguém com medo;

·Alguém com esperança;

·Alguém apostando em você.

Quando você passa a enxergar isso, o atendimento muda. Não é sobre responder rápido apenas. É sobre responder presente.

Não adianta enviar uma mensagem fria e automática. O que faz a diferença é o interesse genuíno pelas necessidades e pelos desejos do cliente.

Costumo dizer às empreendedoras do Conexões Femininas que a mensalidade é apenas uma consequência. Para mim, o que realmente importa é que elas estejam presentes de corpo e alma no grupo, dispostas a trocar experiências, adquirir conhecimento e construir relacionamentos que vão muito além dos negócios.

Clientes não esperam perfeição. Esperam humanidade.

4. Para encantar, você precisa conhecer profundamente seu cliente

Você só encanta alguém quando entende: as dores, os medos, os desejos, os valores, as expectativas, a jornada emocional. A empreendedora que conhece a alma do cliente entrega o que ele precisa, antes mesmo dele pedir. Isso é encantamento.

Imagine uma confeiteira que atende uma mãe que vai comemorar o aniversário de 5 anos do filho.

Antes mesmo de falar sobre preços ou sabores, essa confeiteira faz perguntas e observa com atenção.

Ela percebe que:

·**A dor** da cliente é o medo de a festa não sair como o filho sonha.

·**O medo** é errar no tema ou escolher um bolo que a criança não goste.

·**O desejo** é ver o filho feliz e orgulhoso da festa.

·**O valor** é criar uma memória afetiva, não apenas servir um doce.

·**A expectativa** é ser acolhida e orientada, já que está insegura.

·**A jornada emocional** envolve ansiedade, carinho e muita expectativa.

Com base nisso, a confeiteira não apenas oferece um bolo. Ela sugere o tema que a criança ama, indica sabores mais aceitos pelo público infantil, explica o tamanho ideal para evitar desperdício e ainda envia uma foto de referência para tranquilizar a mãe. No dia da entrega, manda uma mensagem desejando uma linda comemoração e perguntando se está tudo certo. Resultado: a cliente se sente cuidada, compreendida e confiante, antes mesmo de pedir qualquer coisa extra. Isso é encantamento. Não é sobre vender um bolo, é sobre entender a alma do cliente e entregar exatamente o que ele precisa, muitas vezes antes dele perceber.

5. A jornada do cliente

A jornada passa por 7 etapas:

1. Descobrir você;
2. Se interessar;
3. Decidir comprar;
4. Ser atendido;
5. Receber o produto/serviço;
6. Ser acompanhado;
7. Ser lembrado.

Exemplo prático de jornada do cliente

Vamos imaginar a jornada da Cristina, uma empreendedora que está com dificuldade de vender e encontra uma Consultora de Vendas e Negócios.

Ela vende bolos e doces, mas está perdendo vendas por falta de posicionamento, estratégia e organização.

Etapa 1 – Descoberta (ela conhece a consultora)

O que acontece: Cristina está rolando o Instagram e encontra um post chamado: “3 erros que estão te impedindo de vender todos os dias.”

Ela pensa: “Meu Deus, parece que é comigo.”

Ação da Consultora:

·Conteúdo estratégico, que fala diretamente à dor.

·Vídeo curto explicando algo simples e que gere identificação

·Story mostrando bastidores reais

Resultado: Ela passa a seguir a Consultora. Ou seja, agora ela faz parte da audiência da Consultora.

Etapa 2 – Engajamento (ela começa a se interessar pelo conteúdo)

O que acontece: Cristina começa a ver os stories, salva os posts e começa a confiar mais no que a Consultora fala.

Ela percebe:

·"Essa mulher fala comigo."

·"Ela entende empreendedoras como eu."

Ação da Consultora:

·Stories com dicas simples

·Lives semanais

·Conteúdos que mostram autoridade e proximidade

·Provas sociais de outras empreendedoras

Resultado: Cristina enxerga a Consultora como referência. A confiança foi criada.

Etapa 3 – Aprofundamento (ela percebe que a consultora pode ajudá-la de verdade)

O que acontece: Cristina vê um carrossel chamado: "Como aumentar suas vendas sem postar todo dia."

Ela pensa: "É exatamente o que eu preciso!"

Ação da Consultora:

·Oferecer um material gratuito (checklist, ebook, miniaula)

·Perguntar nos stories: "Qual seu maior desafio com vendas hoje?"

·Encaminhá-la para um conteúdo mais aprofundado

Resultado: Cristina começa a ver a Consultora como solução para o seu problema.

Etapa 4 – Conversão (ela toma a decisão de comprar)

O que acontece: Cristina vê a oferta: “Mentoria de 4 semanas para aumentar suas vendas.”

Ela sente vontade, mas ao mesmo tempo surge um medo:

·“E se eu não conseguir?”

·“E se eu não tiver o dinheiro?”

·“E se não for pra mim?”

Ação da Consultora:

·Live explicando como funciona

·Depoimentos de alunas reais

·Story com respostas para objeções

·Mensagem simples e acolhedora: “Se quiser entender qual programa combina com você, posso te ajudar.”

Resultado: Cristina chama a Consultora no direct: “Quero saber mais. ”A Consultora a orienta com clareza e acolhimento. E ela fecha.

Conversão realizada.

Etapa 5 – Experiência|entrega (ela vive o processo com a consultora)

O que acontece: Cristina entra cheia de expectativa. Ela quer sentir que fez a escolha certa.

Ação da Consultora:

·Mensagem de boas-vindas personalizada

·Orientações claras

·Cronograma

·Materiais bonitos e organizados

·Acompanhamento semanal

·Pergunta: “Como você está se sentindo?”

Resultado: Ela se sente acolhida + guiada + segura. E começa a aplicar as estratégias.

Etapa 6 – Resultados (ela percebe mudanças reais)

O que acontece: Após 15 dias, Cristina comenta: “Fulana, fiz uma semana de stories e recebi 3 pedidos! Nunca tinha acontecido!” Ela começa a acreditar mais nela mesma.

Ação da Consultora:

·Celebrar

·Registrar esse depoimento (print + vídeo se possível)

·Mostrar antes/depois de forma respeitosa

·Incentivar o próximo passo

Resultado: Ela vira fã da marca. E quer continuar com a Consultora.

Etapa 7 – Fidelização (ela compra de novo, indica, vira defensora da marca)

O que acontece: Cristina termina a mentoria e já pergunta:

·“Vai ter turma 2?”

·“Como faço para continuar?”

Ela te indica a Consultora para amigas empreendedoras. Marca a Consultora em stories. Fala bem da Consultora.

Ação da Consultora:

·Criar uma oferta de continuidade (acesso premium, comunidade, acompanhamento)

·Enviar mensagem de pós-venda

·Oferecer um bônus especial

Resultado: Ela se torna cliente recorrente, e não cliente única. A jornada se completa.

Resumo visual da jornada da cliente Cristina

1. **Descobre a Consultora** → Post salva, segue
2. **Engaja** → Stories, lives
3. **Confia** → Conteúdos profundos
4. **Decide comprar** → Oferta + acolhimento
5. **Recebe uma boa experiência** → Materiais, clareza, cuidado
6. **Tem resultados** → Aumenta vendas
7. **Fideliza** → Compra de novo e indica

Em qual dessas etapas você está deixando buracos?

Talvez atenda bem, mas não faça pós-venda. Talvez venda bem, mas a entrega seja confusa. Talvez tenha um produto incrível, mas ninguém entende direito do que se trata.

Entendo que nem sempre é simples seguir o passo a passo dessa jornada, especialmente quando estamos sozinhas e não temos com quem dividir as tarefas, falo isso por experiência própria. Ainda assim, encare esse caminho como uma proposta de tentativa e teste, para descobrir se é possível dar conta. Vejo muitas empreendedoras desistirem antes mesmo de tentar, por acreditarem que será trabalhoso demais. Nem sempre o resultado sai como o esperado, mas testar quase sempre vale a pena.

6. O pós-venda é a porta do encantamento

A maioria das empreendedoras some após a venda. Já a empreendedora que encanta dá continuidade. O pós-venda pode ser:

Uma mensagem perguntando como foi a experiência
Um guia enviado depois
Um conteúdo de apoio
Um lembrete gentil
Uma dica personalizada
Um acompanhamento leve
Uma surpresa positiva

O pós-venda transforma “cliente” em “advogado da marca”.

Muitas vezes deixamos de fazer o pós-venda por medo de ouvir algo desagradável. É compreensível, não é fácil escutar que, em algum ponto, o nosso trabalho pode ter deixado a desejar.
Mas, por medo, acabamos também deixando de ouvir bons feedbacks, aqueles que nos encorajam, fortalecem e nos dão energia para continuar.
Quanto aos feedbacks que não são tão agradáveis, é fundamental ouvi-los com atenção, pois são eles que nos ajudam a ajustar a rota e evoluir. O aprendizado mora aí.
Ao mesmo tempo, é preciso discernimento. Existem os clientes cronicamente insatisfeitos, aqueles para quem nada está bom e que sempre encontram algo para criticar, não para construir, mas apenas por criticar. Ouvir é importante. Filtrar também.

7. Encantar não é sobre fazer mais, é sobre fazer diferente
O mercado está lotado de serviços bons. Mas quase vazio de serviços memoráveis. Encantar é: imprimir sua essência, entregar com amor, surpreender com sensibilidade, ser humana, ser gentil, ser profissional, ser consistente. Pequenas ações, feitas com intenção, constroem grandes memórias.
Vou dar um exemplo: muitas empreendedoras que fazem parte do Conexões Femininas e que também participam de outros grupos de mulheres empreendedoras costumam dizer que o nosso Clube tem algo que nenhum outro tem, o acolhimento e a minha preocupação genuína com cada integrante.
Ouvir isso me deixa profundamente feliz. Não quero que o Conexões Femininas seja melhor do que outros grupos. Quero que ele tenha uma identidade clara, autêntica e bem definida e que isso, por si só, encante quem faz parte.

8. Encantamento transforma cliente em comunidade

Quando uma pessoa se sente encantada:

Ela volta…

Ela compra mais…

Ela indica…

Ela fala de você…

Ela se sente parte…

Ela vira defensora da sua marca…

E uma comunidade de clientes começa assim: por uma cliente encantada, por outra cliente encantada e assim por diante. Encantamento cria pertencimento, e pertencimento cria crescimento orgânico.

História — "O dia em que Laura descobriu o poder do encantamento"

Laura sempre amou trabalhar com beleza. Desde pequena, fazia maquiagem e penteados nas amigas, arrumava as tias para festas e sonhava em ter seu próprio espaço. Quando finalmente abriu sua sala de atendimento, colocou toda sua energia em perfeição técnica: comprou bons produtos, estudou muito, investiu em cursos e prática. Mas, mesmo assim, algo a incomodava: seus clientes não voltavam com frequência. Elas saíam satisfeitas. Elogiavam o resultado. Diziam que amaram. Mas a agenda de Laura vivia cheia de buracos. Foi então que um comentário mudou tudo. Uma cliente nova fez uma observação: "Você é muito boa, Laura, mas eu tenho uma profissional que me trata tão bem, que nem penso em trocar". Aquilo bateu fundo e Laura percebeu que entregar um bom serviço não significava construir um negócio forte. E que satisfação não era o mesmo que encantamento. Foi quando decidiu observar tudo com outros olhos. Deixou de focar somente nas técnicas e começou a prestar atenção nos detalhes:

- A cliente entrava e ela nem sempre parava o que estava fazendo para recebê-la.
- Durante o atendimento, falava mais dos próprios problemas do que perguntava sobre a cliente.
- Entregava o serviço no tempo certo, mas nunca enviava orientações depois.
- A cliente saía feliz, mas o relacionamento morria na porta do salão.

Percebeu que, embora fosse excelente tecnicamente, faltava a tal experiência do cliente. E experiência é o que cria magia. “Eu quero que minhas clientes sintam o que eu sentiria se fosse atendida da forma mais carinhosa e acolhedora possível”, ela disse para si mesma. Foi ali que tudo mudou. Laura fez pequenas mudanças:

• Criou um ritual de boas-vindas: um chá de lavanda servido em xícara delicada.

• Passou a olhar nos olhos e valorizar a história de cada cliente.

• Entregou pequenos cartões escritos à mão com recomendações personalizadas.

• Criou um pós-atendimento no WhatsApp: “Como você se sente hoje? Posso te ajudar com algo?”

• Guardou preferências: temperatura da sala, gosto musical, nível de conversa.

• E, o mais importante: tratou cada atendimento como se fosse um encontro especial.

- As clientes começaram a perceber. Uma delas disse: “Laura, aqui não é só um serviço, é um abraço.” Outra escreveu no Instagram: “Eu venho pela experiência tanto quanto pelo resultado”. Em poucas semanas, algo aconteceu:
- A agenda começou a lotar.
- Clientes antigas voltaram.
- Novas clientes chegaram por indicação.
- E, pela primeira vez, Laura teve lista de espera.
- Não porque ela era boa, pois ela sempre foi. Mas porque passou a encantar, não apenas satisfazer. Certo dia, uma cliente disse ao sair: “Laura, você faz eu me sentir especial”. Laura fechou a porta da sala e chorou.
- Não de cansaço, mas de realização. Ali, naquele instante, entendeu algo que transformaria para sempre seu negócio e sua postura como empreendedora: **“Cliente satisfeita paga a conta. Cliente encantada constrói um negócio.”**

Conclusão: Cliente satisfeito é bom, mas cliente encantado é o que constrói sua prosperidade

Uma empreendedora que deseja crescer precisa entender:

Satisfação mantém o cliente.
Encantamento multiplica o cliente.
Satisfação traz retorno.
Encantamento traz lucro.
Satisfação é técnica.
Encantamento é emoção.
Satisfação é entrega.
Encantamento é experiência.

Em um mundo cheio de pessoas “fazendo o básico”, a empreendedora que encanta se torna inesquecível. E negócios inesquecíveis nunca desaparecem. Eles prosperam. Eles crescem. Eles duram. E eles inspiram.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 11
Passo 11
Processos, Estrutura e Organização para crescer

Mudança de mentalidade: Negócio organizado cresce. Negócio bagunçado cansa.

"Quando o negócio se organiza, o crescimento deixa de ser pesado e passa a ser sustentável."



Capítulo 11

Passo 11 - Processos, Estrutura e Organização para crescer

Mudança de mentalidade: Negócio organizado cresce. Negócio bagunçado cansa.

Muitas mulheres começam a empreender com o coração. Elas começam com paixão, com propósito, com talento, com intuição. Mas, sem perceber, constroem uma rotina cheia de improvisos e improviso, quando vira regra, se transforma em cansaço. O que começa leve, passa a pesar. O que começa simples, passa a confundir. O que começa possível, passa a virar caos. E, um dia, a empreendedora acorda exausta:

- Exausta de correr atrás do próprio negócio.
- Exausta de apagar incêndios.
- Exausta de nunca saber exatamente o que fazer primeiro.
- Exausta de trabalhar muito e sentir que não sai do lugar.
- Exausta de não ter clareza.
- Exausta de ter mil ideias e zero organização.
- E é nesse momento que uma grande verdade se revela: negócio organizado cresce. Negócio bagunçado cansa. E essa mudança de mentalidade transforma tudo.

Negócios fortes não dependem apenas da energia da empreendedora, dependem de processos claros.

Este passo te ajudará a estruturar o que antes era improvisado, trazendo organização, previsibilidade, escalabilidade e mais tranquilidade para você. Processo é liberdade. Neste capítulo você aprenderá a preparar o “terreno” para o próximo ciclo.

Primeiro, vamos começar esclarecendo o que é Processo.

Processo é o “como” o trabalho acontece. É a estrutura que garante que tudo funcione de forma organizada, rápida, leve e com qualidade constante.

Processo NÃO é complicação. Processo não é burocracia, não é papelada, não é algo difícil. Ele existe justamente para simplificar a vida da empreendedora.

Processo é repetição organizada. É aquilo que você faz sempre da mesma forma para ter sempre o mesmo nível de qualidade.

Exemplos simples:

- O jeito que você responde clientes
- O jeito que você fecha uma venda
- O jeito que você entrega o serviço
- O jeito que você organiza a semana
- O jeito que você recebe pagamentos
- O jeito que você faz pós-venda

Cada uma dessas rotinas pode e deve virar um processo.

Por que processo é tão importante?

Porque processo cria:

1. Clareza: Você sabe exatamente o que precisa fazer.
2. Consistência: Cada cliente recebe a mesma qualidade de serviço.
3. Economia de tempo: Você não precisa pensar tudo do zero toda vez.
4. Crescimento: Negócios organizados crescem com menos esforço.
5. Leveza: A cabeça para de ficar sobrecarregada porque o passo a passo está definido.
6. Profissionalismo: O cliente percebe que não há improviso, há estrutura.

Em resumo, processo é: clareza + organização + repetição + eficiência.

Quando uma empreendedora tem processo, ela deixa de trabalhar apagando incêndios e passa a trabalhar de forma estratégica.
Processo é a forma organizada, clara e repetível de executar uma tarefa, garantindo que o negócio funcione com qualidade, leveza e crescimento constante.
A seguir, o caminho completo para essa transição.

1. Negócio organizado traz paz
Organizar processos significa: decidir como as coisas serão feitas, escrever, repetir.
Por exemplo:
·Como você atende novos clientes?
·Como responde orçamentos?
·Como entrega seus serviços?
·Como salva arquivos?
Hoje talvez esteja tudo na sua cabeça. E isso cansa. Quando você documenta, você libera espaço mental.
Como ainda sou muito apegada ao papel, organizo meus processos em cadernos e folhas. Isso me traz segurança, clareza e direção sobre o que fazer e como conduzir cada etapa do meu trabalho.

2. Entender que organização não é enfeite, é estratégia
Organização não é luxo para quem tem tempo. Organização é estrutura para quem quer crescer. A empreendedora que entende isso, para de “se virar” e começa a construir. Organização não serve para deixar tudo bonitinho. Serve para permitir: clareza, direção, leveza, produtividade real, crescimento constante, rotina sustentável. Organização é o esqueleto da empresa. Sem ela, tudo desmorona.

Exemplo de organização de processo

Processo: Atendimento ao Cliente no formato receptivo – Padrão Conexões Femininas

Objetivo do processo

Garantir um atendimento acolhedor, claro e padronizado, que aumente a conversão e ofereça uma experiência profissional para a cliente.

Responsável pelo processo

·Karla Lopes (ou pessoa responsável pelo atendimento)

Resultado esperado

·Cliente atendida com rapidez

·Diagnóstico claro da dor

·Apresentação objetiva da solução

·Maior taxa de fechamento

·Cliente satisfeita e acompanhada

Ferramentas utilizadas

·WhatsApp

·Plataforma de reunião

·Agenda

·Planilha de excel

·Link de pagamento (PIX ou link do cartão de crédito).

Etapa 1 – Recebimento do contato

Ação

1. Visualizar a mensagem inicial da cliente.
2. Responder em até 2 horas (horário comercial).
3. Enviar saudação padrão de boas-vindas:

“Olá! Aqui é a Karla Lopes, gestora do Conexões Femininas. Obrigada pelo seu contato! Em que posso ser útil?”

Obs.: Sempre perguntar o nome da cliente quando ela não se identifica. O que é muito comum de acontecer.
Resultado da etapa: A empreendedora se sente acolhida e pronta para conversar.

Etapa 2 – Diagnóstico
Ação: Reunião individual via zoom ou chamada de vídeo pelo whatsapp ou convite para participar de uma reunião em grupo no escritório do Conexões Femininas.
1. Fazer pergunta aberta: “Me fale sobre o seu negócio e conte um pouco da sua história.”
2. Ouvir com atenção (escuta ativa).
3. Identificar a dor principal.
4. Registrar na planilha (nome + dor + data).

Resultado da etapa: Ter clareza do problema e da atual necessidade da empreendedora.

Etapa 3 – Apresentação da solução
Ação
1. Explicação de como aderir ao Conexões Femininas resolverá seu problema.
2. Mostrar exemplos reais.
3. Reforçar benefícios (não só características).

Resultado da etapa: A empreendedora entende claramente como funciona a solução.

Etapa 4 – Oferta

Ação

1. Explicar o funcionamento do Conexões Femininas:

O que está incluso

Formato

Prazo de participação

Valor

Formas de pagamento

2. Pergunta de fechamento: como ela se vê fazendo parte de uma rede de mulheres empreendedoras,

Resultado da etapa: A empreendedora sabe o valor e as condições para participar.

Etapa 5 – Fechamento

Ação

1. Enviar mensagem de boas-vindas
2. Enviar link de pagamento.
3. Confirmar pagamento.
4. Explicar próximos passos (cronograma).
5. Registrar no financeiro e na planilha de clientes.

Resultado da etapa: Empreendedora integrada ao Conexões Femininas.

Etapa 6 – pós-venda

Ação

1. Manter contato com a nova sócia através do Whatsapp.
2. Apresentá-la às outras sócias**.**

Resultado da etapa: Empreendedora se sentindo pertencente ao grupo.

Resumo do processo

Contato → Diagnóstico → Apresentação da Solução → Oferta → Fechamento → Pós-venda

Simples, direto e profissional.

3. Negócio bagunçado exige mais energia do que negócio organizado

Quando tudo está desorganizado, a empreendedora precisa: pensar mais, procurar mais, decidir mais, refazer mais, corrigir mais, revisitar mais, improvisar mais, se estressar mais. Cada tarefa vira uma maratona. Cada dia vira um desafio emocional.

Mas quando o negócio está organizado: tudo flui, tudo é mais rápido, as decisões são claras, o dia fica leve, a criatividade volta, o trabalho rende. A organização te devolve energia. A bagunça suga sua alma.

4. Organizar não significa complicar, significa simplificar

Muitas mulheres têm medo da palavra “organização” porque acreditam que vão: ter que criar planilhas complexas, transformar a rotina em burocracia, ficar presas em regras, virar “reféns” de agenda, passar horas arrumando coisas. Mas organização real é exatamente o contrário.

Organizar é: reduzir o que não importa, dar lugar ao essencial, criar fluxos simples, enxergar prioridades, automatizar o que pode ser automatizado, ter um método que funciona para você. Organizar é tornar fácil aquilo que hoje é difícil.

5. Clareza de processos tira o negócio das suas costas

Quando tudo depende da sua cabeça, sua cabeça nunca descansa. Mas quando existem processos, mesmo que simples, algo extraordinário acontece:

O negócio anda sem você precisar pensar tanto

Você perde menos tempo com tarefas repetitivas

Você deixa de apagar incêndios

Você começa a focar em crescer

A energia volta

A leveza aparece

Processo é liberdade. Improviso é prisão.

6. Checklists salvam energia

Pode parecer simples, mas checklists salvam.

Checklist para:

·Atendimento;

·Fechamento de venda;

·Entrega de trabalho;

·Fechamento financeiro do mês.

Assim, em dias cansativos, você não depende da memória.

Exemplo de checklist – atendimento e fechamento de vendas

Este checklist garante um atendimento organizado, acolhedor e com maior chance de conversão.

CHECKLIST – Antes do atendimento

( ) Verifique se seu WhatsApp/Instagram está organizado

( ) Responda com saudação calorosa e profissional

( ) Pergunte o nome da cliente ( ) Verifique se você já tem histórico dessa cliente

( ) Abra o canal certo (mensagem de voz, áudio ou texto)

CHECKLIST – Durante o atendimento

( ) Faça uma pergunta de diagnóstico rápido: “Me conta qual é o seu objetivo ou maior dificuldade hoje?”

( ) Deixe a cliente falar (escuta ativa)

( ) Valide a dor dela: “Eu entendo, muitas mulheres passam por isso.”

( ) Explique apenas o essencial sobre seu serviço

( ) Mostre um resultado real (print ou frase curta)

( ) Verifique se ela realmente precisa do seu serviço

( ) Faça um resumo claro da solução que você oferece

CHECKLIST – Apresentação da oferta

( ) Apresente o serviço com clareza

( ) Mostre o que está incluso

( ) Diga o prazo de entrega

( ) Diga o valor SEM medo (com confiança)

( ) Ofereça 2 formas de pagamento (à vista + parcelado)

( ) Reforce o benefício principal

( ) Pergunte: Faz sentido para você neste momento?”

CHECKLIST – Lidando com objeções

( ) Escute sem interromper

( ) Responda com empatia

( ) Traga clareza, não pressão

( ) Dê opções (“podemos começar com algo menor”)

( ) Ofereça resumo por escrito da oferta

( ) Pergunte: “Quer que eu te envie as informações certinhas para decidir com calma?”

CHECKLIST – Fechamento

( ) Combine forma de pagamento
( ) Envie link de pagamento ou chave PIX
( ) Confirme dados essenciais
( ) Envie mensagem de boas-vindas personalizada
( ) Envie cronograma e próximos passos
( ) Adicione no grupo/lista da turma (quando houver)

CHECKLIST – Pós-venda

( ) Envie mensagem 48h depois perguntando como está
( ) Envie um conteúdo bônus (vídeo, PDF, indicação)
( ) Peça feedback rápido
( ) Registre os dados da cliente na sua planilha
( ) Classifique a cliente para futuras ofertas
( ) Marque uma data para acompanhamento

CHECKLIST – Encantamento

( ) Envie uma mensagem de agradecimento ao final
( ) Ofereça um mimo digital
( ) Sugira o próximo passo (upgrade, serviço complementar)
( ) Salve o depoimento dela
( ) Adicione no banco de clientes fiéis

Este checklist é apenas uma sugestão e pode e deve ser adaptado à realidade do seu negócio. Percebo que algumas empreendedoras que trabalham com produtos acreditam que determinadas ações só funcionam para quem presta serviços, mas isso não é verdade. Tudo pode ser ajustado, adaptado e aplicado de acordo com o seu modelo de negócio.

A seguir, darei um exemplo mais específico de um checklist para quem trabalha com roupa feminina. O importante é você notar que é possível adaptar para diferentes tipos de negócios.

CHECKLIST – Antes do atendimento (Loja de Roupa Feminina)

( ) Verifique se WhatsApp/Instagram estão atualizados (bio, destaques, fotos reais das peças)
( ) Confirme se os preços e condições estão claros
( ) Tenha fotos e vídeos recentes das peças disponíveis
( ) Responda com saudação calorosa e profissional
( ) Pergunte o nome da cliente
( ) Verifique se ela já comprou antes
( ) Veja se o contato será melhor por texto, áudio ou vídeo

CHECKLIST – Durante o atendimento

( ) Faça perguntas de diagnóstico rápido:
( )“Você está buscando uma roupa para qual ocasião?”
( )“Prefere algo mais casual ou mais arrumado?”
( ) Pergunte tamanho, estilo e faixa de preço
( ) Pratique escuta ativa (não interrompa)
( ) Valide a necessidade: “Entendo, muitas mulheres têm dificuldade de achar uma peça que valorize o corpo.”
( ) Indique apenas as peças que realmente fazem sentido
( ) Mostre fotos reais, vídeos da roupa no corpo ou em cliente
( ) Destaque benefícios da peça (caimento, tecido, conforto)

CHECKLIST – Apresentação da oferta

( ) Apresente a peça com clareza

( ) Informe tecido, tamanho disponível e cores

( ) Diga o valor com segurança

( ) Informe condições de pagamento (PIX, cartão, parcelado)

( ) Informe prazo e forma de entrega/envio

( ) Reforce o principal benefício: “Essa peça valoriza a cintura e não marca.”

( ) Pergunte: “Faz sentido para você para esse momento/ocasião?”

CHECKLIST – Lidando com objeções

( ) Escute a objeção sem interromper

( ) Responda com empatia: “Entendo sua preocupação.”

( ) Traga clareza (troca, ajuste, durabilidade da peça)

( ) Ofereça opções: “Posso te mostrar outra opção no mesmo estilo, mas com valor menor.”

( ) Envie resumo por escrito da peça (valor + entrega)

( ) Pergunte: “Quer que eu te envie tudo certinho para você decidir com calma?”

CHECKLIST – Fechamento da venda

( ) Confirme peça, tamanho e cor

( ) Combine forma de pagamento

( ) Envie chave PIX ou link de pagamento

( ) Confirme endereço e forma de envio/retirada

( ) Envie mensagem personalizada de agradecimento

( ) Informe prazo de postagem ou retirada

CHECKLIST – Pós-venda

( ) Envie mensagem após a entrega: “Recebeu direitinho? Deu tudo certo com a peça?”
( ) Envie dica de uso: “Essa peça fica linda com salto bloco ou tênis.”
( ) Peça feedback rápido
( ) Registre dados da cliente (tamanho, estilo, preferências)
( ) Classifique a cliente (ocasional, recorrente, VIP)
( ) Marque contato futuro para novidades

CHECKLIST – Encantamento

( ) Envie mensagem de agradecimento
( ) Ofereça um mimo: cupom de desconto, frete reduzido na próxima compra, acesso antecipado a lançamentos
( ) Sugira próxima compra: “Chegou uma peça que combina muito com a que você comprou.”
( ) Salve depoimento ou print
( ) Adicione ao banco de clientes fiéis

7. Organizar finanças reduz ansiedade e aumenta lucro

Negócio bagunçado financeiramente gera: medo, culpa, insegurança, decisões impulsivas, falta de visão, perda de dinheiro, sensação de caos.

Mas quando você organiza suas finanças: sabe onde está pisando, decide com confiança, cobra com segurança, controla entradas e saídas, investe melhor, planeja com clareza, Organização financeira é autocuidado empresarial.

Se organizar financeiramente nem sempre é simples e, quando isso pesa, pedir ajuda é um ato de responsabilidade, seja a alguém de confiança ou a um profissional da área.

Eu sei que há meses em que a entrada de dinheiro é pequena e, nesse cenário, o pensamento automático costuma ser: “como me organizar se quase não entrou nada?”

Mas é justamente nos períodos de pouco que temos a melhor oportunidade de exercitar o planejamento financeiro. É ali que aprendemos a olhar com mais atenção, priorizar, ajustar rotas e criar consciência sobre cada escolha.

8. Organização aumenta a qualidade da entrega

Quando sua cabeça está sobrecarregada, sua criatividade cai. Quando sua agenda está lotada demais, sua empatia diminui. Quando seu fluxo está confuso, sua entrega perde brilho. Mas quando você organiza: tem espaço mental, consegue ser mais criativa, cuida mais da cliente, melhora a experiência, entrega com mais amor. Organização é afeto profissional.

Mulheres sentem intensamente. E o negócio bagunçado mexe com: autoestima, ansiedade, confiança, clareza. Foco. As mulheres se culpam por desorganização, mas não percebem que o problema não é falta de capacidade, é falta de processo. Processo protege. Caos adoece.

9. Negócio organizado cresce porque organização cria espaço para inovação

Quando você não está soterrada por tarefas desnecessárias, sobra espaço para: criar, desenvolver, planejar, melhorar, inovar, evoluir. Ninguém inova no caos. Inova quem tem visão. E visão nasce da organização.

História — “O pequeno bilhete que mudou o negócio de Sofia”

Sofia sempre foi muito dedicada ao que fazia. Atuava como consultora de imagem para mulheres empreendedoras, especializada em ajudar suas clientes a se vestirem de forma estratégica para transmitir autoridade e autenticidade no negócio. Era minuciosa em cada atendimento, atenta aos detalhes, cuidadosa na análise de estilo, biotipo e objetivos profissionais. Entregava relatórios completos, sugestões certeiras e combinações pensadas com precisão. Ainda assim, algo não fluía como ela esperava: as clientes não voltavam.

Sofia via outras consultoras crescendo, com agendas cheias e listas de espera, enquanto a sua permanecia estável. Ela pensava: “será que o problema é o valor do serviço?”, “Meu posicionamento no Instagram?”. “A forma comome comunico?” Ou, no fundo, “será que o problema sou eu?”.

Certa vez, após concluir um atendimento impecável para uma cliente, com análise de guarda-roupa, paleta de cores e propostas de looks para reuniões e eventos, Sofia recebeu uma mensagem curta e direta: “Ficou perfeito, obrigada.”

Nada de errado. Mas também nada que criasse continuidade. E, mais uma vez, a cliente não retornou e Sofia se fez a pergunta que mudaria tudo: “O que estou deixando de fazer para que minhas clientes se sintam realmente cuidadas?”

Foi então que lembrou de uma experiência pessoal. Anos antes, havia comprado um acessório artesanal e, ao abrir o pacote, encontrou um bilhete escrito à mão: “Feito especialmente para você. Obrigada por apoiar o meu trabalho.” Ela guardou aquele bilhete por meses. Não pelo objeto, mas pela sensação de ter sido vista, valorizada, escolhida. Nesse momento, tudo fez sentido. Sofia entregava um serviço excelente, mas não entregava experiência. Não criava vínculo. Não gerava encantamento.

No dia seguinte, antes de enviar o material de uma nova cliente, uma empreendedora que estava se preparando para reposicionar sua imagem no mercado, Sofia fez algo diferente. Pegou um papel bonito, daqueles que sempre guardamos “para uma ocasião especial”, e escreveu: “Obrigada por confiar em mim. Esse atendimento foi pensado com carinho para você e para a fase que está vivendo no seu negócio. Você é especial para mim como cliente.”. Colocou o bilhete dentro da pasta, fechou com um laço simples e enviou. Uma hora depois, a resposta chegou: “Estou emocionada. Nunca me senti tão cuidada em um serviço como esse. Obrigada por esse carinho.”A partir dali, essa cliente indicou duas amigas. As amigas indicaram outras. Em pouco tempo, Sofia não era apenas a consultora de imagem “competente”, mas a profissional que fazia cada mulher se sentir única.

Sua agenda lotou. Mas, mais do que isso, seu trabalho finalmente passou a gerar conexão, pertencimento e confiança. Porque Sofia entendeu que, no seu nicho, imagem não é só sobre roupa, é sobre como a cliente se sente quando se vê e quando é vista.

Ela entendeu, enfim, que:

Cliente não quer só serviço — quer sentir que é importante.

Cliente não quer só entrega — quer experiência.

Cliente não quer só resultado — quer cuidado.

A partir daquele dia, Sofia implementou pequenos rituais de encantamento:

·Uma mensagem personalizada após cada entrega

·Um áudio de agradecimento sincero

·Um mimo digital inesperado

·Uma revisão extra

·Um cartão escrito à mão quando possível. Nada caro. Nada grandioso. Apenas intenção real. E essa intenção mudou seu negócio para sempre. Porque o encanto cria conexão. A conexão cria confiança. E a confiança cria fidelidade. Sofia descobriu que, quando você cuida do cliente com alma, ele cuida do seu negócio com amor.

Conclusão: Organização não é sobre arrumar, é sobre prosperar
Organizar seu negócio é organizar sua vida. É organizar sua energia. É organizar sua mente. É organizar sua paz.
Negócio organizado: cresce, flui, vende mais, estressa menos, fideliza melhor, ilumina o caminho, liberta a empreendedora.
Negócio bagunçado: cansa, trava, paralisa, desgasta, desmotiva, consome tempo e saúde. A escolha é simples: ou você organiza o seu negócio ou seu negócio te desorganiza. E a mulher que decide organizar ganha algo que nenhuma estratégia compra: paz e crescimento ao mesmo tempo.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo 12
Passo 12
Revisão, Gratidão e Planejamento de um Novo Ciclo

Mudança de mentalidade: Fechamento de ciclo é tão importante quanto começar um novo.

"Quem revisa com consciência, agradece com verdade e planeja com intenção constrói ciclos cada vez mais fortes."



Capítulo 12

Passo 12 - Revisão, Gratidão e Planejamento de um Novo Ciclo

Mudança de mentalidade: Fechamento de ciclo é tão importante quanto começar um novo.

A maioria das mulheres empreendedoras aprendeu a celebrar começos.

O início de um projeto.

O lançamento de uma ideia.

O começo de um planejamento.

O primeiro passo depois de uma decisão.

O começar de um novo ciclo.

Mas poucas aprenderam a fechar os ciclos, e é justamente aí que mora o desequilíbrio emocional e estratégico que impede tantos negócios de crescerem com consistência.

Começar é empolgante.

Fechar é inteligente.

Começar é energia.

Fechar é maturidade.

Começar é movimento.

Fechar é consciência.

O fechamento de ciclo é o que separa a empreendedora que repete padrões da empreendedora que evolui.

Porque sem fechamento não existe aprendizado, só repetição.

Toda jornada precisa de encerramento e de renascimento. Este passo te guiará para revisar seus últimos doze meses, reconhecer suas conquistas, aprender com seus desafios e criar um plano claro para o próximo ciclo. Aqui você fecha um ciclo e abre outro com consciência, maturidade e visão.

A seguir, o caminho completo para essa mudança de mentalidade.

1. Entender que revisar é olhar com responsabilidade para o seu negócio, livre de culpa

A mulher empreendedora muitas vezes evita revisar seu mês, seu projeto, seu lançamento ou sua estratégia porque teme ver: o que não funcionou, onde errou, o que deixou de fazer, o que procrastinou, o que poderia ter sido melhor. Mas essa fuga mantém o negócio no escuro. Fechar um ciclo não é apontar dedo. É iluminar o caminho para o próximo passo. A empreendedora madura entende: revisar não dói, revisar cura, revisar liberta, revisar direciona.

Tenho o hábito de revisar minha semana, meu mês, meu semestre e meu ano. Esse olhar recorrente me ajuda a ajustar a rota e até a eliminar o que não funcionou, sem culpa. Sempre parto do princípio de que o mais importante é ter tentado e testado. Encerrar ciclos e desapegar do que não deu certo, para mim, não é motivo de frustração, é sinal de maturidade, aprendizado e coragem para seguir mais leve, mais consciente e mais alinhada com o que realmente faz sentido. Esse pensamento foi construído ao longo da minha jornada empreendedora, fruto de amadurecimento.

2. Celebrar conquistas, mesmo as pequenas, é necessário

Mulheres têm facilidade para celebrar grandes vitórias, mas raramente enxergam: a coragem que tiveram, a constância que mantiveram, a disciplina que tentaram, os desafios que enfrentaram, os limites que respeitaram, o que aprenderam, o que sustentaram mesmo cansadas. Fechar ciclo inclui honrar seu caminho. Sem reconhecimento, a mente sente que a jornada nunca é suficiente e isso rouba energia da empreendedora. Celebrar é combustível emocional.

Aprendi, ao longo do tempo, que celebrar as pequenas conquistas é o que abre caminho para as grandes. Muitas vezes me vi reclamando porque algo não acontecer como eu esperava, enquanto deixava passar despercebidos os pequenos avanços do dia a dia. Hoje, entendo que cada passo conta. Aprendi também a agradecer, inclusive, pelos desafios que surgem no caminho. Quando mudo o olhar e agradeço até o que é difícil, percebo que fico mais forte, mais consciente e mais preparada para continuar.

3. Olhar para trás com honestidade e carinho

Em vez de apenas pensar "não fiz o suficiente", você pode perguntar:

·O que eu conquistei este ano?

·Que medos eu enfrentei?

·Que coisas eu não via e agora vejo com clareza?

Nem toda conquista tem pix envolvido. Muitas estão em:

·Dizer "não" onde antes dizia "sim";

·Aumentar preço com coragem;

·Se posicionar;

·Sair de lugares onde você se diminuía.

Foi exatamente isso que fiz ao final de 2025. Reestruturei o funcionamento do Conexões Femininas, criei novas formas de participação e reajustei o valor. Ao longo dos sete anos do Clube, percebi que algumas empreendedoras entravam apenas porque a mensalidade era acessível, mas não se envolviam com o grupo, não participavam das atividades e, em muitos casos, passavam os seis meses de contrato sem aparecer sequer uma vez. Por isso, reafirmo: nem toda conquista tem PIX envolvido. Para mim, nunca foi apenas sobre dinheiro, é acima de tudo, sobre propósito.

4. Fechar ciclo é identificar o que funcionou para repetir com sabedoria, é ajustar o que não funcionou antes que vire problema, é liberar espaço para o novo entrar

O maior erro das empreendedoras é pensar que precisam começar tudo do zero todas as vezes. Não. É no fechamento que você descobre: onde realmente teve resultados, quais ações trouxeram retorno, quais estratégias foram certeiras, quais clientes foram mais fiéis, qual comunicação converteu melhor, qual postura trouxe mais crescimento. Fechar ciclos traz clareza sobre o que deve continuar. Começar com clareza é muito mais leve.

Muitas empreendedoras seguem tentando repetir a mesma coisa esperando resultados diferentes. Mas só muda o resultado quem muda o comportamento. Ao fechar um ciclo, você identifica: processos confusos, comunicação falha, preços desajustados, clientes errados, conteúdo fraco, rotina pesada, ajustes pequenos que evitam grandes prejuízos. Fechamento não é fim, é refinamento.

Mais do que revisar e buscar apenas o que não funcionou, encerrar um ciclo revela, principalmente, aquilo que deu certo e merece continuidade. No meu caso, com o Conexões Femininas, observo o que funciona, sigo repetindo e, ao mesmo tempo, busco aprimorar para não cair na mesmice. A cada final de semestre, revisito os acertos, faço ajustes e sigo em frente, com intenção e evolução constante.

Quando você não fecha ciclos: energias ficam presas, ideias ficam misturadas, emoções ficam acumuladas, tarefas ficam incompletas, metas ficam emboladas, o novo não encontra espaço. O cérebro feminino precisa de encerramento emocional e organizacional para abrir novas portas.

Fechar ciclo é dizer: “Isso foi vivido. Agora posso seguir.”

5. Fechar ciclo é parar de carregar bagagens antigas para caminhos novos

Toda empreendedora que não fecha ciclos leva para o próximo mês ou para o próximo ano: a culpa do mês|ano anterior, o excesso de tarefas pendentes, o peso emocional da frustração, a sensação de estar estagnada, a confusão mental acumulada.

Mas quando você fecha, você zera. Você começa sem peso. Você começa com foco. Você começa com energia renovada. Fechamento é higiene emocional e estratégica.

Procuro não ficar presa ao que passou. Nem sempre é fácil, confesso, mas é um exercício consciente que me proponho a fazer. Sei que as bagagens antigas, principalmente as negativas, se transformam em um fardo pesado, capaz de travar movimentos, limitar escolhas e impedir o avanço com leveza, clareza e abertura para o novo que deseja chegar.

6. Fechar ciclo permite revisar a versão de você mesma que está sendo construída

Não é só o negócio que evolui, você também evolui. E no fechamento de ciclo, você pergunta:

No que eu evoluí?

No que amadureci?

O que consegui sustentar?

O que quero deixar de fazer?

Qual versão de mim mesma ficou?

Qual nova versão eu quero ativar?

Fechar ciclo é olhar para si com carinho e verdade.

7. Fechamento de ciclo cria movimento, e movimento cria prosperidade

Quando você revisa → ajusta. Quando ajusta → melhora. Quando melhora → cresce. Quando cresce → prospera. Mulheres que crescem são mulheres que entendem: o ciclo não se fecha sozinho. O ciclo se fecha com intenção.

E quem fecha ciclos com intenção, vive ciclos cada vez melhores.

8. Começos só são fortes quando finais são bem feitos

Começar sem fechar é como construir uma casa em terreno instável. Tudo desaba no meio do caminho. Mas quando você fecha o ciclo corretamente: o próximo mês|ano começa mais leve, o novo projeto começa mais claro, a energia retorna, a confiança aumenta, a mente fica organizada, o negócio flui. Fechamento fortalece começos.

9. Gratidão sempre

Gratidão não é “ignorar o que doeu”. É reconhecer o que, apesar da dor, te construiu.

Você pode agradecer:

·Por clientes;

·Por aprendizados;

·Por quem te apoiou;

·Até pelos “nãos” que te protegeram.

Já compartilhei antes que aprendi a agradecer até pelos desafios. Quando uma empreendedora não entra no Clube, entendo que simplesmente não era o perfil certo e escolho não focar no dinheiro que deixou de entrar. Quando alguém decide sair no meio do caminho, penso que talvez não tenha conseguido aproveitar a oportunidade como poderia. Em vez de reclamar ou me frustrar, agradeço pelo livramento e sigo em frente, com mais clareza e leveza.

10. Planejamento do ano seguinte com maturidade

Com tudo o que viveu, você não está começando do zero. Está começando de um lugar mais alto.

Você pode planejar:

·3 grandes metas para o ano;

·Um foco por trimestre;

·Um compromisso consigo mesma.

História — "O mês em que Paula mudou as regras do seu negócio"

Paula era social media especializada em pequenos negócios femininos. Vivia mergulhada em posts, legendas, stories, cronogramas e atendimentos. Era do tipo que fazia, fazia, fazia. Dedicada, disciplinada e extremamente comprometida com as clientes. Mas havia algo que nunca entrava na sua rotina: parar para olhar para trás. Os meses passavam e a sensação era sempre a mesma: muito esforço, pouco avanço. Ela se frustrava, se comparava com outras profissionais da área, sentia-se perdida, mas seguia no automático, como quem dirige sem nunca olhar o retrovisor.

Até que, após um mês especialmente exaustivo, algo a surpreendeu. Ao conferir a conta bancária, Paula percebeu que havia faturado mais do que nos meses anteriores. O detalhe? Ela não fazia a menor ideia de onde aquele dinheiro tinha vindo. Aquilo a fez parar. Abriu sua agenda e decidiu revisar tudo o que tinha feito no mês: atendimentos de social media, mentorias individuais, criações de conteúdo, reuniões, propostas enviadas, fechamentos. Foi então que veio o choque: 70% do faturamento do mês tinha vindo das mentorias estratégicas para empreendedoras, um serviço que ela amava fazer, que gerava resultados rápidos para as clientes, mas que quase não divulgava. Sempre ficava em segundo plano, atrás dos planos mensais de gestão de redes sociais.

Era como se o próprio negócio estivesse dando sinais e ela não estivesse enxergando. Paula então pensou: “como eu consegui passar tanto tempo no escuro sobre o meu próprio negócio?”
Naquele momento, ela decidiu fazer diferente. Pegou um caderno e escreveu no topo:
“Fechamento do meu mês: o que eu fiz, o que eu aprendi, o que eu quero melhorar.”
Pela primeira vez, Paula não apenas trabalhou — ela mediu.
Não apenas produziu — ela refletiu.
Não apenas correu — ela enxergou o caminho.
Ao revisar o mês, percebeu que:

Gastava tempo demais com serviços de baixo retorno.

Ignorava o serviço que mais encantava e transformava as clientes.

Criava conteúdos que não conversavam com seu público real.

Tentava abraçar tudo ao mesmo tempo.

Deixava suas melhores ideias sempre para “depois”.

E o “depois” nunca chegava. Então, pela primeira vez, Paula planejou o próximo mês com base no que realmente tinha acontecido, e não no que imaginava que estava acontecendo.
Definiu metas simples, claras e possíveis. Escolheu uma prioridade principal: fortalecer e divulgar suas mentorias. E limitou sua agenda a três ações essenciais por semana.

Antes de fechar o caderno, fez uma promessa para si mesma: “Eu nunca mais vou terminar um mês sem entender o que vivi, o que funcionou e para onde estou indo.” Um mês depois, seus resultados dobraram. Não porque trabalhou mais. Mas porque trabalhou com clareza. Paula descobriu que:

Fechamento não é sobre números — é sobre consciência.

Planejamento não é sobre prever — é sobre direcionar.

Crescimento não é sobre fazer mais — é sobre fazer certo.

E, pela primeira vez em muito tempo, ela se sentiu verdadeiramente dona do próprio negócio e do próprio futuro.

Conclusão: Fechar ciclo é maturidade. É liderança. É consciência. É prosperidade.

A mulher que aprende a fechar ciclos: não se perde, não se atropela, não se culpa, não se sabota, não repete erros, não carrega peso desnecessário. Ela aprende, evolui, se renova, cresce, prospera. Porque começar é coragem, mas fechar é sabedoria. E empreendedoras sábias prosperam sempre.



Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Capítulo Bônus

O Passo Decisivo

A reprogramação mental da empreendedora que vende todos os dias.

Mudança de mentalidade: A venda começa na mente.

"Antes de vender para o mundo, a empreendedora precisa alinhar a mente para sustentar o sucesso todos os dias."



O Passo Decisivo - A reprogramação mental da empreendedora que vende todos os dias.

Mudança de mentalidade: A venda começa na mente.

Antes que qualquer cliente diga “sim”, existe um “sim” que precisa acontecer dentro da empreendedora. Antes que qualquer oferta seja aceita, existe uma aceitação interna que abre o caminho. E antes que qualquer venda seja realizada, existe uma mentalidade que define se aquela venda é possível ou não.

Por isso, uma das mudanças mais profundas e poderosas que uma empreendedora pode fazer é compreender: a venda começa na mente.

Na sua mente. Não é a cliente que determina o seu resultado. Não é o mercado. Não é o algoritmo. Não é o concorrente. É a forma como você pensa, sente e se posiciona diante da venda. A mulher que acredita no valor do que entrega vende com confiança. A mulher que duvida de si mesma vende com medo ou nem tenta vender.

A mente é o primeiro campo de batalha, a primeira negociação e o primeiro “fechamento” que ocorre antes do fechamento real. Antes de qualquer estratégia, técnica ou script, existe um ponto em comum entre todas as mulheres que vendem com consistência: elas acreditam que merecem vender. A mente é o primeiro campo de batalha de toda empreendedora. Suas crenças determinam sua postura, sua postura determina suas ações e suas ações determinam seus resultados.

Este capítulo bônus foi criado para trabalhar diretamente o maior bloqueio das empreendedoras: as crenças negativas sobre vendas. Crenças aprendidas, herdadas ou desenvolvidas através de experiências dolorosas.

Aqui você aprenderá a:

·Identificar suas crenças limitantes sobre vendas;

·Descobrir de onde elas vieram;

·Ressignificar o significado da palavra “venda”;

·Construir novas crenças ancoradas em confiança, propósito e verdade;

·Criar práticas mentais para sustentar seus resultados.

A seguir, o que a empreendedora precisa fazer para conquistar essa mudança interna.

1.As crenças que sabotam suas vendas

A maioria das mulheres carrega crenças profundas que impedem a expansão. Algumas delas são silenciosas, quase invisíveis, outras são explícitas.

As mais comuns são:

·“Vender é ser chata.”

·“As pessoas vão achar que estou incomodando.”

·“Se eu cobrar, vão achar que sou interesseira.”

·“Eu não sei vender.”

·“Ninguém vai pagar por isso.”

·“Eu não sou boa suficiente.”

·“Eu não tenho estrutura para crescer.”

Essas crenças criam bloqueios emocionais, sabotagem, procrastinação e medo de se expor. Mas elas não são verdades, são apenas programações emocionais.

2. Entender que sua mente define sua postura e sua postura define suas vendas

Quando a empreendedora tem uma mentalidade forte, ela: fala com confiança, apresenta com clareza, oferece com segurança, transmite valor, inspira credibilidade, atrai clientes preparados para investir.

Quando a mentalidade é frágil, ela: hesita, minimiza seu valor, se encolhe na hora do preço, pede desculpas por cobrar, espera permissão, internaliza qualquer "não, ou seja: a forma como você pensa é a forma como você vende.

3. Identifique as histórias internas que sabotam suas vendas

Toda empreendedora carrega narrativas internas que influenciam sua relação com vendas.

Exemplos:

"Eu não sou tão boa assim."

"Quem sou eu para cobrar isso?"

"As pessoas não têm dinheiro."

"Tenho medo de parecer chata."

"Ninguém vai querer comprar de mim."

Essas frases, quando repetidas, viram identidade. E sua identidade molda suas ações. A mudança começa quando você identifica essas histórias e decide escrever novas.

Eu mesma já repeti muitas dessas frases no passado. Com o tempo, porém, consegui me libertar dessas crenças limitantes e aprender a ressignificá-las.

Recentemente, ouvi de uma empreendedora que decidiu cancelar sua participação no Clube que eu não deveria insistir para que ela continuasse. Minha resposta foi simples e muito clara: “Não vou insistir de forma alguma”. A pessoa precisa querer estar. Quando existe “insistência” em vendas, ela faz parte de uma estratégia consciente. Quem vende sabe ou ao menos deveria saber que há um limite saudável de tentativas.”
O comentário dela, na verdade, não dizia sobre mim, mas revelava o bloqueio que ela própria carrega em relação à venda.

4.Rastreando a origem da crença

Para eliminar uma crença, você precisa entender de onde ela veio. Pergunte-se:
·Em que momento da minha vida eu aprendi que vender era ruim?
·Quem me deu esse exemplo ou ensinamento?
·Quem eu observei vendendo de forma que me gerou dor ou vergonha?
·Eu tive experiências negativas com vendas no passado?
A sua crença não nasceu sozinha, ela foi construída. E tudo que foi construído pode ser reconstruído.

5. A venda começa na crença de que você oferece transformação

Você só vende aquilo que acredita. E o cliente só compra aquilo que você acredita. Por isso, a empreendedora precisa nutrir diariamente a convicção de que seu produto ou serviço: ajuda, transforma, facilita, resolve, melhora, impacta, expande. Quando você entende isso, a venda deixa de ser um incômodo e passa a ser um serviço.

6. Reprogramar sua mente para vendas é escolher pensamentos que sustentam seus resultados

Uma empreendedora preparada pensa assim:

“Eu ajudo pessoas.”

“Meu trabalho tem valor.”

“O cliente certo verá isso.”

“Vender é parte do meu propósito.”

“Eu ofereço oportunidades reais.”

“Eu não forço — eu esclareço.”

“Eu sou digna de prosperar.”

Quando sua mente pensa fortalecido, seu corpo age forte.

7. A venda começa na intenção, não na técnica

A técnica é importante. Mas a intenção é determinante. Se sua intenção é: servir, orientar, acolher, transformar, facilitar, você vende com suavidade e verdade.

Se sua intenção é: convencer, pressionar, insistir, esconder preço, se justificar, você vende com medo e a cliente sente. A venda começa na intenção com que você se conecta.

A melhor “técnica” de vendas é a escuta. Sempre que abro espaço para a empreendedora falar, ouço com atenção genuína, porque cada palavra carrega sinais claros do que ela realmente deseja ou precisa. Costumo dizer que, ao falar, a própria cliente me entrega as informações que me ajudam a conduzir a conversa e, muitas vezes, a fechar a venda. Ainda assim, há situações em que a venda não acontece — e está tudo bem. Nesses casos, penso apenas que ela não se permitiu viver aquela experiência ou aproveitar aquela oportunidade.

8. Treinar a mente antes de treinar o discurso

Antes de montar scripts e objeções, você precisa treinar sua mente para: acreditar, confiar, se posicionar, se ver como autoridade, se ver como solução, alinhar energia com abundância, porque ninguém consegue falar com segurança quando pensa com insegurança.

Se você demonstra insegurança, a cliente percebe e isso pode impedir a conclusão da venda. Segurança se constrói com prática, repetição e consciência do seu valor. Não adianta ser uma confeiteira excelente, dominar técnicas e entregar um produto impecável, se na hora de apresentar e vender você se mostra insegura ou com medo. O cliente compra o produto, mas também compra a confiança de quem está oferecendo.

9. A mente cria a coragem para oferecer e oferecer é o que gera o resultado

A empreendedora que vende bem não é a que fala melhor. É a que oferece com mais frequência. Vendas não acontecem na vida de quem espera. Acontecem na vida de quem oferece com: postura, naturalidade e propósito.

Para isso, é preciso uma mente que diga:

“Eu posso.”

“Eu consigo.”

“Eu mereço.”

“Eu tenho valor.”

Quando sua mente libera a ação, a venda flui.

10. A nova visão: vender é cuidar

A venda feminina não é agressiva, não é invasiva, não é manipuladora. Ela é leve, verdadeira e profundamente conectada com propósito.

Uma empreendedora que vende com alma entende que:

·Vender é ajudar.

·Vender é cuidar.

·Vender é entregar solução.

·Vender é transformar vidas.

·Vender é servir.

Quando você entende isso, sua energia muda. E quando sua energia muda, sua comunicação muda. E quando sua comunicação muda, suas vendas mudam.

11. A venda começa na forma como você se enxerga

Se você se vê pequena, vende pequeno. Se você se vê amadora, vende como amadora. Se você se vê envergonhada, vende envergonhada.

Mas se você se vê como: especialista, transformadora, profissional, líder, autoridade, solução, então sua energia muda e sua cliente sente na hora. Tudo começa na forma como você se vê.

Costumo repetir que sou uma pessoa de ação e movida por desafios. Ao afirmar isso tantas vezes, passei a me enxergar verdadeiramente nesse papel e essa mudança de percepção fez toda a diferença no meu negócio.

12. Reprogramação mental para vendas

Use estas afirmações diariamente para reprogramar sua mente:

·“Eu vendo com amor, verdade e propósito.”

·“Meu produto transforma vidas e merece ser oferecido.”

·“Eu não estou pedindo — estou ajudando.”

·“Eu mereço prosperar.”

·“Eu vendo todos os dias com leveza.”

·“Vendas fluem para mim porque eu ajudo pessoas reais com problemas reais.”

Repita essas frases em voz alta, escreva no papel, coloque como fundo de tela. Repetição cria identidade.

13. Estratégias práticas alinhadas à nova mentalidade

Reprogramar sua mente não elimina a necessidade de ação, pelo contrário, te prepara para agir com força.

A partir desse ponto, aplique:

·A abordagem leve: oferecer sem pressão.

·A escuta ativa: ouvir antes de falar.

·A prova social estratégica: mostrar resultados reais.

·A comunicação emocional: falar com o coração da cliente.

·A consistência energética: voltar todos os dias.

Com a mentalidade certa, essas estratégias se tornam naturais e poderosas.

História — “Elisa e o espelho da verdade”

Elisa era designer de identidade visual para mulheres empreendedoras. Daquelas profissionais que transformam ideias soltas em marcas com alma. Quando começava um projeto, mergulhava de verdade: estudava a história da cliente, entendia seus valores, escolhia cores com intenção, fontes com propósito.

Tudo em seu trabalho tinha sensibilidade, estética e significado. Era criativa e dedicada e justamente isso tornava seus projetos únicos. Mas havia uma questão importante em sua trajetória: vender o próprio trabalho. Sempre que alguém perguntava sobre seus serviços, Elisa desviava a conversa. Quando uma cliente demonstrava interesse, ela respondia com mensagens longas, cheias de explicações, mas sem objetividade. E quando precisava falar de preço, sua voz baixava, como se estivesse se desculpando por cobrar. No fundo, sentia culpa. Culpa por querer ganhar dinheiro com algo que fazia com tanto amor.

Durante meses, seguiu assim. Criava identidades visuais lindas, emocionava clientes, recebia elogios sinceros, mas o faturamento não refletia nem de longe sua competência. Ganhava pouco. Muito pouco. Até que um dia, após perder mais uma cliente por hesitar na hora de apresentar sua proposta completa, um sentimento surgiu: frustração - por saber que seu talento não estava sendo reconhecido e porque ela mesma não o reconhecia. Depois de alguns minutos em silêncio refletindo, levantou-se e foi até o espelho do quarto. Olhou profundamente para si. E, pela primeira vez em anos, enxergou a raiz do problema: ela não tinha medo de vender. Ela tinha medo de não ser boa o suficiente para cobrar. Esse insight atravessou seu peito como um raio. Elisa respirou fundo e fez algo que nunca tinha feito. Olhou para o próprio reflexo e disse: — Você é boa. Você é talentosa. Seu trabalho transforma negócios. E você merece prosperar com isso.

Soou estranho. Quase ridículo. Mas algo mudou dentro dela. Como se uma camada antiga começasse a rachar. Nos dias seguintes, Elisa criou um pequeno ritual. Todas as manhãs, antes de abrir o celular ou responder mensagens, ela se olhava no espelho e repetia frases que queria acreditar, mesmo que ainda não acreditasse totalmente:

“Minha criação fortalece a identidade de outras mulheres.”

“Quando apresento meu valor, eu honro meu trabalho.”

“Eu não estou pedindo — estou oferecendo transformação.”

“Meu preço é justo pelo impacto que gero.”

“Vender também é cuidar.”

Com o tempo, algo mudou. Sua postura mudou. Seu tom de voz mudou. Sua energia mudou. E, naturalmente, suas ações começaram a acompanhar essa nova identidade.

No primeiro atendimento depois de semanas de reprogramação mental, Elisa fez algo diferente. Apresentou seu plano de identidade visual com clareza, estrutura e segurança. Explicou o processo, os benefícios, o valor. Sem se justificar. Sem pedir desculpas. As mãos tremiam um pouco. O coração acelerou. Mas a voz saiu firme. Quando terminou, respirou fundo, preparada para ouvir um “não”. A cliente sorriu e respondeu: “Sim. Era exatamente isso que eu precisava. Obrigada por me oferecer.”

Aquele “sim” não foi apenas uma venda. Foi uma libertação. Naquela noite, Elisa voltou ao espelho. Olhou para si mesma e sorriu. Pela primeira vez, não se viu como uma designer insegura com vendas. Viu-se como uma mulher consciente do próprio valor. E entendeu algo que mudaria sua história para sempre: Vendas não são sobre dinheiro. São sobre transformação. E toda transformação começa dentro da gente.

Conclusão: A venda começa muito antes da venda. Ela começa em você

A venda não começa no anúncio. Não começa no Instagram. Não começa no WhatsApp. Não começa na reunião. Ela começa na sua mente. É sua mentalidade que: abre portas, destrava resultados, expande oportunidades, atrai clientes, fortalece sua comunicação, te coloca no mercado como líder.

A venda começa no que você pensa. No que você acredita. No que você sente. No que você permite. No que você sustenta. Quando sua mente se alinha, seu mercado responde. E quando sua mente vende antes de você falar, a cliente compra antes de você pedir.

A mente da mulher que vende todos os dias é uma mente livre, leve e consciente.

Desafio para a Empreendedora

Atividades Práticas



Clique no link e baixe as atividades

Conclusão

O começo de uma nova versão sua.

Você chegou até aqui. E isso diz muito sobre quem você é. Este livro não é apenas um conjunto de passos, técnicas, reflexões ou atividades. É uma jornada. É um convite a uma mudança de mentalidade para você se posicionar e agir. Um processo de reconhecimento do seu valor, da sua força e da sua capacidade de construir o negócio e a vida que deseja.

Compartilhar minha trajetória empreendedora com autenticidade, sem receio de revelar minhas vulnerabilidades, teve como propósito mostrar que é possível, sim, desenvolver uma mentalidade de coragem e ação e, assim, te encorajar a vender com consciência, confiança e sem medo.

Mas existe algo que precisa ser dito agora, no último capítulo:

A mudança verdadeira não acontece quando você lê. A mudança verdadeira acontece quando você age.

Durante as páginas anteriores, você encontrou caminhos, clarezas, direções e novas possibilidades. Descobriu crenças que precisava deixar ir. Acessou versões suas que estavam adormecidas. Reacendeu sua coragem. Fortaleceu sua visão. Mas nada, absolutamente nada, será diferente se este conhecimento não se transformar em ação.

Este livro te entregou mentalidade. As atividades te entregaram prática. Os passos te entregaram método.

Agora, a próxima parte depende somente de você. Depende das suas decisões diárias. Depende da forma como você escolhe se posicionar. Depende da coragem com que você se permite aparecer. Depende do quanto você está disposta a agir com intencionalidade. Porque empreender é mais do que abrir um negócio.

Empreender é abrir caminho. É abrir possibilidades. É abrir espaço para que a sua própria evolução aconteça. E você só evolui quando se move. Por isso, leve com você e para a vida, as duas forças que sustentam toda mulher de sucesso: Mentalidade forte e Ação consistente.

A mentalidade te mantém focada, firme e confiante. A ação te leva para onde você quer chegar. Uma sem a outra não constrói nada. Juntas, constroem tudo. Este livro termina aqui, mas a sua jornada, não. A partir deste ponto, você tem mais clareza, mais consciência e mais estrutura para viver uma nova versão do seu negócio e de si mesma. E que essa nova versão seja: mais leve, mais segura, mais estratégica, mais corajosa, mais próspera, mais sua. Obrigada por caminhar até aqui. Obrigada por permitir que este livro fizesse parte da sua transformação. Obrigada por escolher crescer.

Desejo que você faça bom uso de tudo o que foi proposto aqui e, principalmente, que coloque em prática.

Agora, respire fundo e dê o próximo passo. Sua história está só começando.

Boas vendas!

Karla Lopes

Ritual Noturno da Empreendedora

Preparação mental, emocional e estratégica para uma noite de sono.

Clique no Link para baixar e imprimir



Experiência Sensorial

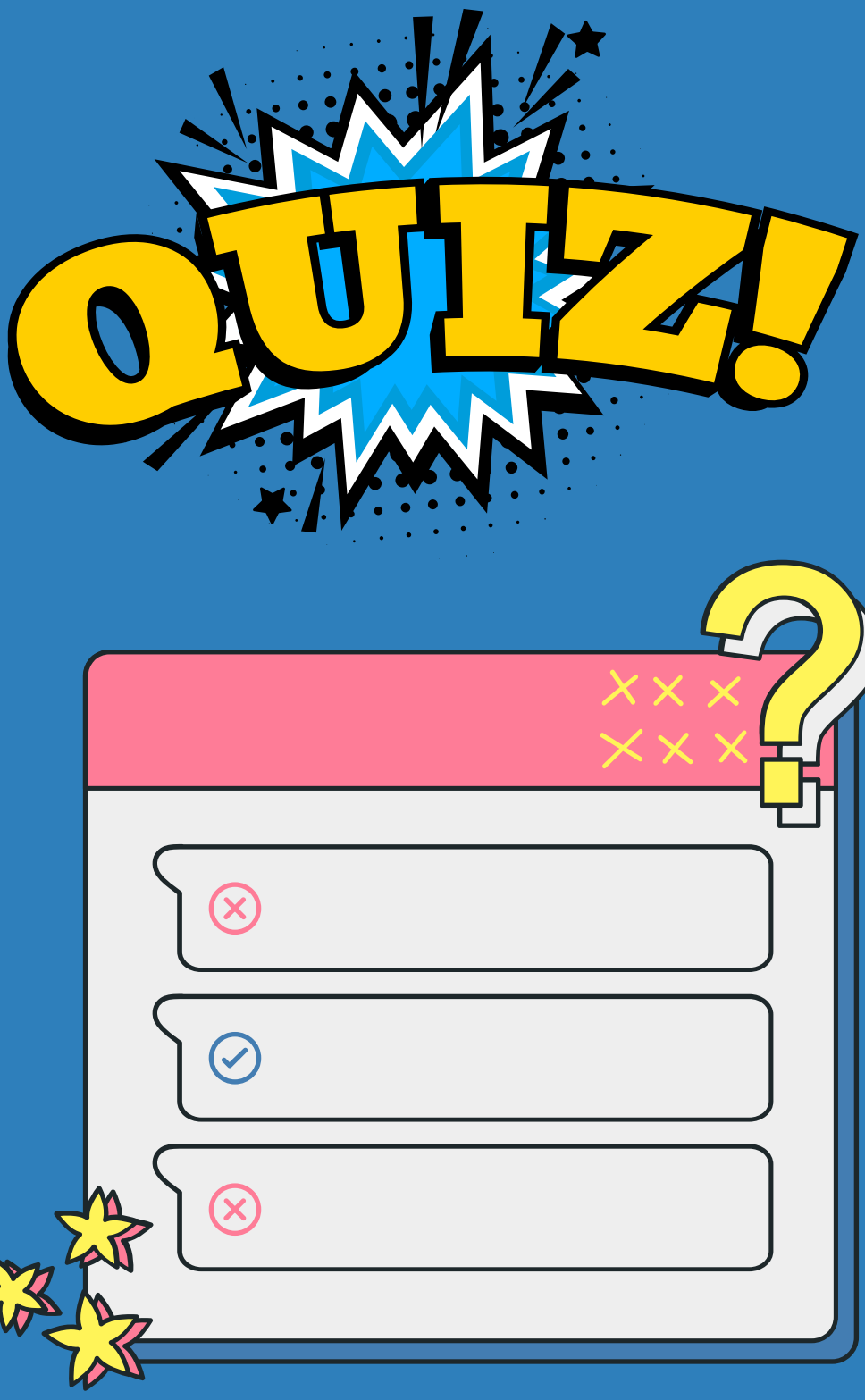
Um convite para pausar, sentir e se reconectar com a mulher que empreende de dentro para fora.

No áudio, você será guiada por uma meditação curta criada especialmente para ativar:
Seu foco
Sua confiança
Sua energia de liderança
Sua mentalidade de crescimento
Um ritual de 3 minutos que pode mudar seu dia e seu mês.

Para a empreendedora ouvir antes de iniciar sua jornada ou sempre que precisar se reconectar.

Clique abaixo para ouvir





Quiz Final— Onde você está agora?

Diagnóstico de mentalidade, vendas e postura empreendedora para criar consciência.

Clique no Link e responda o Quiz

A seguir você encontrará um Guia de Serviços com profissionais indicadas pela autora



CLÍNICA
LU NOVAES
Nutrição e Estética



Harmonização Orofacial (HOF)
Criolipólise e Modelagem Corporal
Massagens e Drenagem
Nutrição Para Tentantes e Gestantes
Nutrição na Saúde da Mulher e Estética
Limpeza de Pele e Revitalização Facial

Clínica Lu Novaes
Rua Mem de Sá, nº 111 sala 306 - Icaraí - Niterói - RJ
Tel: (21) 3786-5858 / (21) 97677-5190
Instagram: @clinicalunovaes
www.clinicalunovaes.com.br



J.PERFUMES
PRODUTOS ARTESANAIS



@jperfumesartesanais

21 97223-0693

Sustentar decisões, pessoas e sonhos exige cuidado diário.
O sabonete de esponja e a fragrância feminina Angel representam, para mim, esse gesto simples que renova energia, presença e propósito.

BLEND
Confeitaria
Tradicional & Diet

Doces Tradicionais e Diet

(21) 99623-3675







@blend.confeitaria

Lacyone Vasquez

Complementos

Venha conhecer nosso Showroom de Semijoias



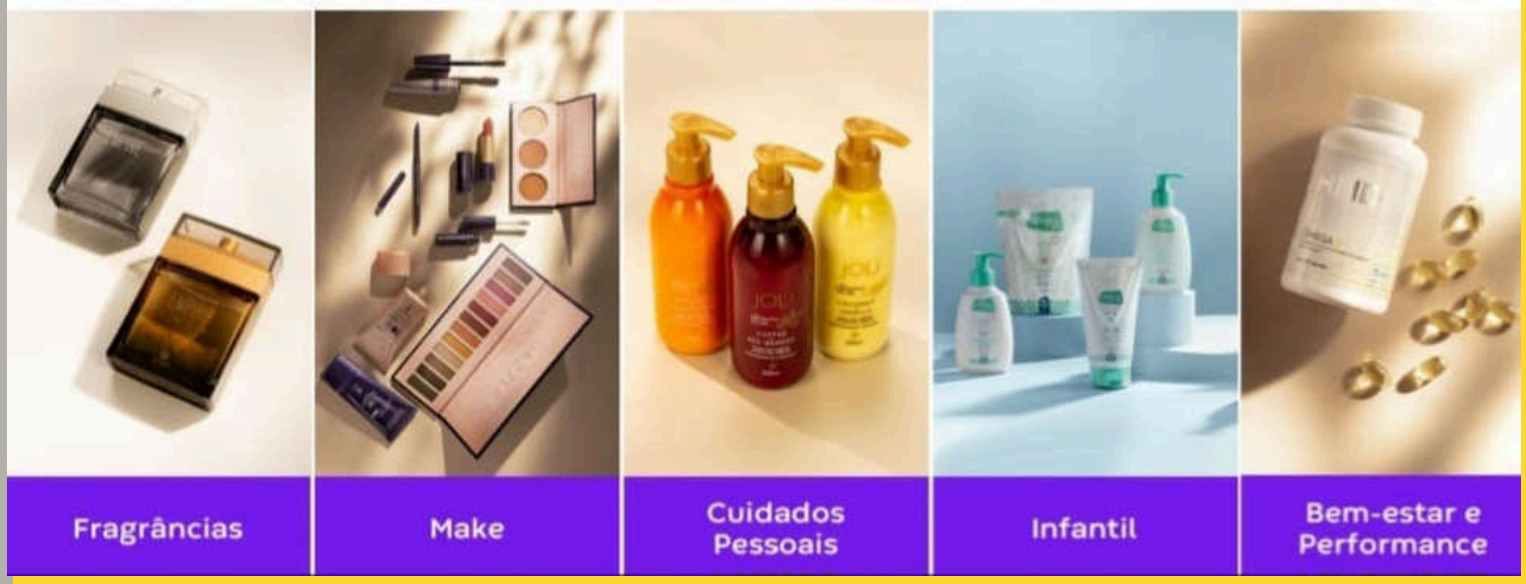
21 98215-1926
@LVcomplementos
R. Paulo Gustavo, 282 Quiosque 10
Icaraí - Niterói - RJ

Fragrâncias
Make
Cuidados Pessoais

Hinode

Infantil
Bem-estar
Performance

Produtos diversos e **cheios de propósito**



Tânia Bispo *21 99761-8629* @taniabispohinode









Irmãs Toledo Confeitaria

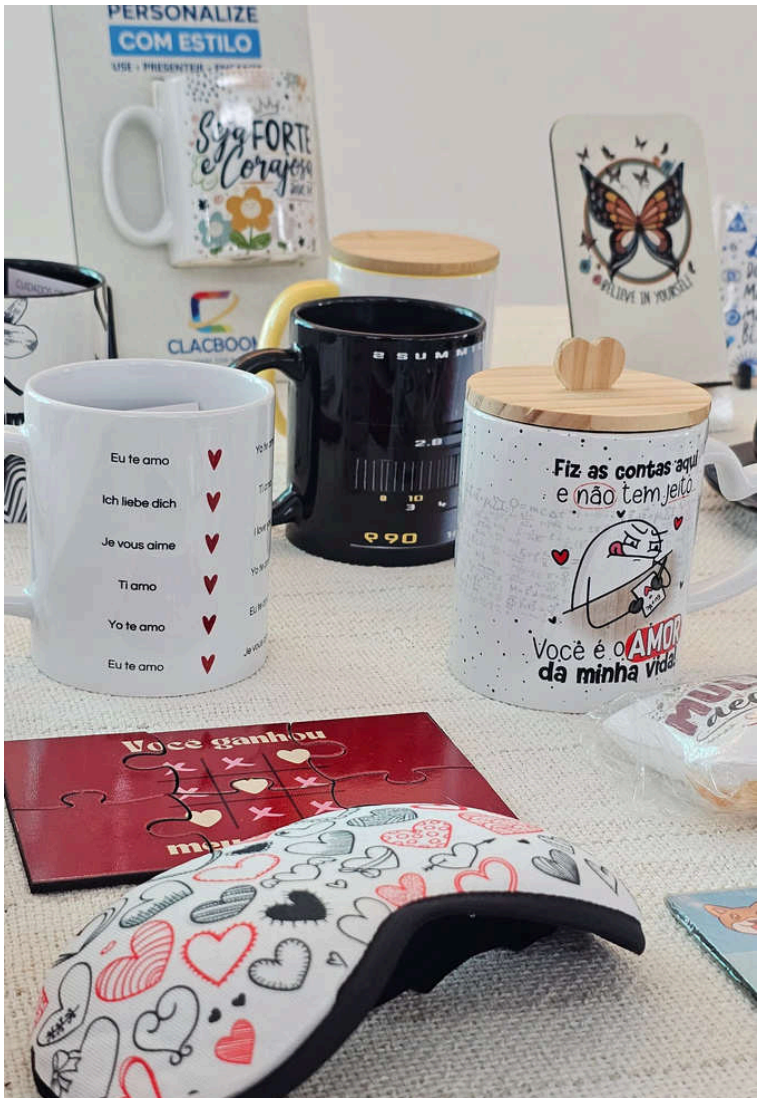
(21) 97315-1267

@irmastoledos

CLACBOOM
CRIATIVIDADE COM BOM GOSTO

Produtos personalizados feitos sob medida para você.

21 96482-2764
@clacboom.subli







Conectar Ideias
COMUNICAÇÃO

DOMINE O GOOGLE EM NITERÓI E RJ



Apareça no topo do Google Maps e seja citado pelas principais IAs do mercado.

- **Gestão de Google Meu Negócio**
- **SEO Local & AIO (Otimização para IA)**
- **Criação de Sites de Alta Conversão**

Transforme sua presença online em lucro real.

Fale com Luiz Faro e Karla Lopes: (21) 97037-1012

conectarideias.com.br

CONTRATI
CONTABILIDADE

Contrati Contabilidade, atuamos com Contabilidade geral, Gestão Financeira, Consultoria e Assessoria. São 17 anos ajudando empresários a entenderem seus resultados.

Claudia Roberta

21 96554-0804

@contraticontabilidade

GB
GUARACIABA BERNASCONI
.CONSULTORA DE VENDAS.

Consultora de Negócios
Atendimento Diferenciado
para o Comércio

24 98167-6482

@guara.bernasconi

MANIA DE destinos

Há mais de 30 anos transformando sonhos em destinos.

Roteiros personalizados.

Quanto mais você viaja mais rica fica a sua história.

21 99409-4253

@maniadedestinos

www.maniadedestinos.com.br

Conectar Ideias
COMUNICAÇÃO

- **Websites**
- **Google Meu Negócio**
- **SEO Local**
- **Tráfego Pago**
- **Marketing Digital**

21 97037-1012

@conectarideiascomunicação