
OFICINA

AUTONOMIA
VITALÍCIA

Exercício de projeção de futuro. Escreva na primeira coluna todos os seus desejos, mesmo que ainda abstratos, e na segunda coluna onde você se encontra hoje em relação a cada um deles.

QUERO ESTAR

[illegible]

ESTOU HOJE

[illegible]

Mapa do meu ano

Vamos passar pelo seu ano de 2025 e planejar suas conquistas pessoais de 2026. Preencha detalhando seus sentimentos e desejos.

<p>Palavra do ano:</p> <p>Uma palavra que simbolize o foco principal para o próximo ano, alinhada com suas prioridades.</p>	<p><i>Escreva aqui sua resposta:</i></p>
<p>Suas prioridades:</p> <p>O que você deseja preservar e priorizar em saúde, relacionamentos, hobbies e aprendizados?</p> <p>O que está alinhado com seu propósito e bem-estar?</p> <p>Liste 3 prioridades para o ano</p>	<p><i>Escreva aqui sua resposta:</i></p>
<p>Uma grande conquista:</p> <p>Se você pudesse realizar apenas uma coisa no próximo ano, qual seria e por quê?</p>	<p><i>Escreva aqui sua resposta:</i></p>



O que não quer repetir:

O que foi desnecessário ou desgastante no ano passado e que não quero repetir?

Escreva aqui sua resposta:

Desafios e Soluções

Quais barreiras você acredita que podem surgir? Como pretende superá-las?

Escreva aqui sua resposta:

Mensagem para o seu eu do futuro:

Imagine que você está no último dia do próximo ano. Qual mensagem você gostaria de deixar para si mesma hoje?

Escreva aqui sua resposta:



Raio-x dos 20%

Revisão de produtos, ofertas e estratégias

<p>Produtos e ofertas existentes</p> <p>Produto: Prestação de serviço, mentoria, consultoria, curso</p>	
<p>Estratégias de venda em uso</p> <p>Exemplo: 1 a 1, lançamento, perpétuo, indicação</p>	
<p>Quais produtos - ofertas - estratégias geram mais impacto no seu negócio?</p>	



Dados prioritários

Aquisição de novos clientes em cada produto/serviço	
Taxa de recompra/renovação em cada produto	
Taxa de conversão de cada uma das ações	
Faturamento bruto até a data de hoje	
Margem de lucro	
Margem de lucro	
Mês mais lucrativo	
Mês menos lucrativo	



Dados prioritários

Você teve facilidade de acessar esses dados?

Onde esses dados estão registrados?

Qual o principal insight desse exercício?



Matriz de Impacto

Aqui você vai preencher a sua matriz de impacto e prioridades. Em uma lista de ações, você vai definir o que fazer primeiro, vai identificar o que toma mais energia e o que pode delegar ou até eliminar da sua rotina para colocar esforço onde realmente traz resultado

Passo a passo da matriz:

Passo 1 - Lista	Passo 2 - Impacto	Passo 3 - Esforço	Passo 4 - Prioridades
<p>Liste todas as ações e atividades principais do seu dia a dia para fazer uma análise detalhada.</p>	<p>Analise cada ação e avalie o impacto no negócio</p> <p>Pergunte: Essa ação contribui diretamente para o faturamento, retenção de clientes ou melhoria da experiência?</p> <p>Classifique o impacto como:</p> <p>Baixo impacto: Contribui pouco ou indiretamente.</p> <p>Alto impacto: Tem impacto direto e significativo.</p>	<p>Avalie o esforço necessário para realizar cada ação</p> <p>Pergunte: Essa ação demanda muito tempo, dinheiro ou equipe?</p> <p>Classifique o esforço como:</p> <p>Baixo esforço: É fácil de implementar com os recursos disponíveis.</p> <p>Alto esforço: Exige muitos recursos ou é demorado.</p>	<p>Use a matriz e posicione cada ação listada</p> <p>Quadrante 1 (alto impacto, baixo esforço): Prioridade máxima – faça agora.</p> <p>Quadrante 2 (alto impacto, alto esforço): Planeje e divida em etapas.</p> <p>Quadrante 3 (baixo impacto, baixo esforço): Faça somente se houver tempo ou recursos sobrando.</p> <p>Quadrante 4 (baixo impacto, alto esforço): Descarte ou delegue.</p>



Matriz de Impacto

[illegible]

Matriz de Impacto

Agora você vai dividir as atividades nos quadrantes indicados e:

- Escolher três ações do Quadrante 1 para priorizar no próximo mês.
- Definir uma ação do Quadrante 2 para planejamento estratégico a médio prazo.
- Revisar ações dos Quadrantes 3 e 4 para descartar ou otimizar.

Quadrante 01 (prioridade máxima)	Quadrante 02 (planeje e divida em etapas)	Quadrante 03 (Faça só se houver tempo ou recursos sobrando)	Quadrante 04 (Descarte ou delegue)



Metas essencialistas

Esse espaço foi destinado para que você construa suas metas focando no ESSENCIAL. No quadro abaixo, você terá acesso a um modelo para basear a estruturação das suas metas de forma simples e bem direcionada.

! Importante!

Metas essencialistas são aquelas que priorizam o foco e a clareza, direcionando esforços apenas para o que gera impacto significativo no negócio e na vida.

Menos é mais: Escolha poucas metas, mas de alto impacto.

Clareza total: Saber exatamente o que quer alcançar e por que isso importa.

Ação simples e eficaz: Eliminar a complexidade e agir no que é viável.

Construindo suas metas

Use o modelo abaixo como guia para estruturar suas metas essencialistas, considerando cada etapa:

Etapa 1: Escolha o foco

Qual é o único resultado que, se alcançado, trará impacto positivo em todas as outras áreas?

Ex. Gerar uma faturamento previsível que sustente meu negócio por pelo menos 6 meses sem depender de novos lançamentos.

Etapa 2: Conexão com o propósito

Por que essa meta é importante para o meu negócio e para mim?

Ex. Quero ter previsibilidade financeira para ter mais tempo com minha família e investir no crescimento do negócio de forma sustentável.

Etapa 3: Simplifique o caminho

O que precisa ser feito? (ação)
Quem vai fazer? (responsável)
Até quando? (prazo)

*Ex. Meta: Estruturar e vender uma mentoria cíclica.
Ações: Definir metodologia até 10/01.
Criar a oferta até 20/01.
Fazer 2 operações de venda até 28/02.*

Etapa 4: Analise o impacto

Essa meta tem o potencial de mover meu negócio para o próximo nível?

Avalie impacto em: faturamento | otimização de tempo | crescimento de equipe ou estrutura | impacto de marca

Etapa 5: Teste da prioridade

Se eu pudesse fazer apenas isso nos próximos 3 meses, ainda seria uma prioridade?

Se a resposta for não, ajuste ou elimine.



Vamos para a prática?

<div>Etapa 01 - Foco</div>	<div>Etapa 02 - Propósito</div>
<div>Etapa 03 - Caminho simplificado</div>	<div>Etapa 04 - Impacto</div>
<div>Etapa 05 - Prioridades</div>	



Framework 90 dias

Aqui você vai analisar todos os pontos abaixo nas categorias propostas e construir seu planejamento para os próximos 3 meses

O que manter ?	O que eliminar ?
O que melhorar ?	O que iniciar ?

Produto

- Seu produto hoje entrega uma transformação clara (Ponto A → Ponto B)?
- O diferencial de valor está explícito, mensurável e visível na comunicação?
- O formato de entrega quebra objeções ou cria novas?
- O acompanhamento está gerando pequenas vitórias e marcos de progresso?
- Os módulos têm lógica progressiva?
- Os canais de entrega reduzem fricção?
- Quais elementos da sua oferta hoje são realmente irresistíveis?
- Seus benefícios estão orientados ao resultado ou ao conteúdo?
- Existem bônus que quebram objeções?
- A promessa está atualizada com o zeitgeist atual do seu mercado?
- A cobertura da sua oferta (benefícios + ancoragem + garantias) está clara?

O que manter ?	O que eliminar ?
O que melhorar ?	O que iniciar ?



Framework 90 dias

Marketing

- Quais funis já trouxeram leads qualificados?
- Qual ponte está funcionando: Conteúdo? Lançamento? Isca? Operação Cofre? Outro?
- Quais estão frágeis ou insuficientes?
- Qual funil traz volume? Qual traz qualidade?
- Quais novos funis fazem sentido para seu contexto atual?
- Existe acompanhamento dos leads que não compram na safra atual?
- Sua estrutura de conteúdo gera atenção e tempo de tela?
- Você utiliza Manychat, abordagem, listas e grupos estrategicamente?
- Quais pontos do funil estão com gargalos (topo, meio ou fundo)?

O que **manter**?

O que **eliminar**?

O que **melhorar**?

O que **iniciar**?



Framework 90 dias

Comercial

- Hoje você tem clareza dos papéis comercial (Social Seller / SDR / Closer, CS)?
- Suas métricas básicas estão claras?
 - quantos leads entram
 - quantos são ativados
 - quantos são qualificados
 - quantos fecham
- Você conduz relacionamento ativo constante com a base?
- Tem rituais diários/semanais de análise?
- Qual é o problema real hoje: falta de lead, oferta ou fechamento?
- O comercial vende todos os dias ou só nas aberturas?
- Existe funil de pós-venda e ascensão?
- Você coleta motivos de “não” para melhorar a estratégia de marketing e fechamento?

O que **manter**?

O que **eliminar**?

O que **melhorar**?

O que **iniciar**?



Framework 90 dias

JANEIRO

Foco	
Produto e Oferta	
Ações Prioritárias	
Meta Mensal	
Propósito das Metas	
Indicadores de Sucesso	
Possíveis Obstáculos e Soluções	
Cronograma e Checkpoints	



Framework 90 dias

FEVEREIRO

Foco	
Produto e Oferta	
Ações Prioritárias	
Meta Mensal	
Propósito das Metas	
Indicadores de Sucesso	
Possíveis Obstáculos e Soluções	
Cronograma e Checkpoints	



Framework 90 dias

MARÇO

Foco	
Produto e Oferta	
Ações Prioritárias	
Meta Mensal	
Propósito das Metas	
Indicadores de Sucesso	
Possíveis Obstáculos e Soluções	
Cronograma e Checkpoints	



Framework 90 dias

exemplo de como preencher:

JANEIRO	
Foco	Funis + Captação
Produto e Oferta	Revisar a escada de valor e alinhar os produtos existentes. Definir ajustes na metodologia para melhorar a experiência do cliente.
Ações Prioritárias	Definir funil principal (conteúdo / lançamento / isca / cofre) Criar ponte de entrada clara Implementar estratégia de volume + profundidade no conteúdo Revisar páginas de captura e copy Criar mecanismo de relacionamento ativo
Meta Mensal	Concluir a revisão completa da escada de valor até 20/01. Validar 1 funil de entrada e 1 funil de conversão
Propósito das Metas	Garantir previsibilidade financeira para o negócio. Aumentar a recorrência de clientes através de novos produtos.
Indicadores de Sucesso	Percentual de produtos revisados e ajustados. Leads captados e custo por lead
Possíveis Obstáculos e Soluções	Obstáculo: Falta de tempo para revisar métricas detalhadas. Solução: Delegar a coleta de dados para uma monitora técnica.
Cronograma e Checkpoints	Reunião de alinhamento no dia 25/01 para avaliar progresso.



Seu sucesso

O que é preciso para ter sucesso? Aqui estão algumas estratégias para se manter focada em 2026.

Estratégia de Foco e Consistência

Ritual de Foco Semanal

Escolha um dia da semana para revisar:

1. O que foi feito.
2. O que precisa ser ajustado.
3. O que será priorizado na próxima semana.

- Inclua o hábito de definir 3 prioridades principais para cada semana.
- Time blocking ou 1-3-5 (1 tarefa grande, 3 médias e 5 pequenas por dia.)

Ritual de compromisso com a jornada

Uma frase de motivação para si mesma:	
Compromisso com o que está disposta a fazer para alcançar as metas:	
Algo que abrirá mão para focar no essencial:	

