Desafio

2027 Blindado

O que aconteceu na *primeira noite*

O essencial da aula 1, para quem estava e quer guardar, e para quem perdeu e precisa chegar hoje no mesmo ponto que todo mundo.



Ontem, enquanto eu falava, o chat não parou

Centenas de pessoas entraram ao vivo na primeira noite do Desafio 2027 Blindado. E, enquanto eu dava a aula, apareceram no chat frases que eu não consigo esquecer:

> *"Preciso gerar caixa urgentemente."*

> *"Já dou palestras, mas não cobro nada."*

> *"Tenho conhecimento, mas não sei vender."*

> *"Não me enxergo vendendo."*

> *"Será que eu preciso ser conhecido para uma empresa me contratar?"*

Se alguma delas também é sua, este resumo foi feito para você. Eu disse ontem, e repito aqui: o problema não é falta de capacidade. É que ninguém te mostrou o caminho ainda.

Tathi Deândhela

Capítulo 1

Comecei mostrando a realidade, sem maquiagem

Abri a aula com os números que ninguém gosta de ver. E logo em seguida fiz uma pergunta: "Como você está nessa crise, com reserva financeira ou sem reserva?" A grande maioria respondeu que está **sem reserva**.

Com reserva

É hora de acelerar: bons profissionais estão disponíveis, fornecedores aceitam negociar e o concorrente sem caixa sai do mercado.

Sem reserva

O seu plano agora é gerar caixa, e a habilidade que gera caixa rápido tem nome. Vender.

81,7%
das famílias brasileiras estão endividadas

84 mi
de pessoas estão inadimplentes

6.341
empresas em recuperação judicial

13,75%
é a Selic ao ano

Capítulo 2

A frase que eu pedi para todo mundo anotar

Mostrei o que estudiosos dos ciclos econômicos, como Ray Dalio, Nassim Taleb e Samuel Benner, perceberam olhando mais de cem anos de história. As crises se repetem. A de agora é muito parecida com a de 2014 e 2015: ano de eleição, ano de Copa, juros lá em cima, dólar subindo.

E elas sempre seguem o mesmo padrão. Ficar parado esperando melhorar nunca funcionou. Mas ainda dá tempo de se preparar.

> As crises não destroem as fortunas. Elas transferem fortunas de quem não estava preparado para quem estava.

Capítulo 3

A história do cavaquinho

Contei o que aconteceu comigo no domingo. Eu tinha palestrado para 1.500 advogados, e o evento fechou com uma banda de pagode famosa. O Cadu, meu marido, coleciona autógrafos e quis comprar um cavaquinho na hora para os músicos assinarem.

Ele achou uma loja aberta, cavaquinho de R$ 1.500, Pix na mão, e só pediu que mandassem de Uber. O atendente complicou tudo. O Cadu ligou num concorrente, falou com o dono, e o dono resolveu em minutos.

> A primeira loja não perdeu a venda por preço. Perdeu porque não foi a escolha.

É isso que o seu cliente está fazendo agora: ele não parou de comprar, está escolhendo com muito mais cuidado de quem compra.

Capítulo 4

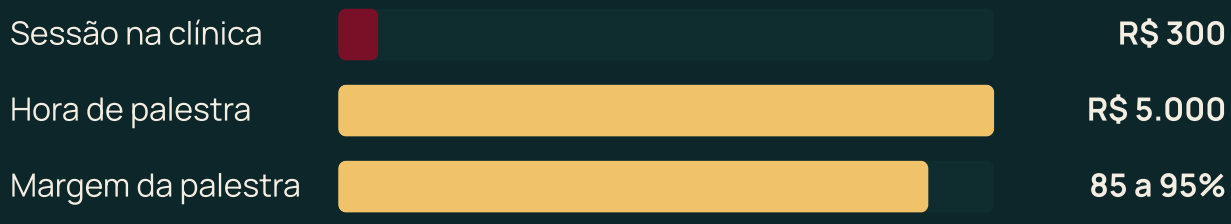
Por que o palco faz você ser escolhido

Perguntei: entre dois médicos com a mesma formação, um que só atende no consultório e outro que também dá aula e palestra em congressos, qual você escolheria? Qual consegue cobrar mais?

Quem sobe no palco vira referência antes da primeira conversa. E é justamente na crise que as empresas mais contratam palestras, porque um time despreparado é um balde furado: o dinheiro entra e escorre.

Eu sei bem a diferença que a margem faz porque já quebrei uma clínica de estética. Em seis meses a gente fechou, e eu tirei dali a minha regra: só entro em negócio com margem grande e que possa crescer.

A conta que fizemos juntos



Uma sessão numa clínica de estética rende uns R$ 200 a R$ 300, com aluguel, aparelhos e profissionais para pagar. Uma hora de palestra de quem está começando custa em média R$ 5 mil, sem escritório e sem estrutura.

Capítulo 5

Você não precisa ter tudo pronto para começar

Nenhuma construtora levanta o prédio para só depois procurar comprador: ela vende na planta.

Contei que tenho alunos que nunca tinham palestrado, ligaram para alguns contatos, contaram os resultados que já tinham no trabalho e fecharam palestras antes de a palestra estar pronta.

R$ 10 mil

e

R$ 15 mil

palestras fechadas por alunos que ainda não tinham a palestra pronta

Capítulo 6

O mapa que eu entreguei: a Fórmula C.R.I.S.E.

Cada letra virou uma pergunta para você responder sobre a sua vida.

C

Caixa gerado

O que você poderia vender ainda este mês?

R

Relevância significativa

Qual problema você resolve que as pessoas realmente querem ver resolvido?

I

Investimentos seletivos

Onde está indo o seu tempo e o seu dinheiro que não volta?

S

Superioridade competitiva

Por que alguém escolheria você e não outra pessoa?

E

Expansão estratégica

Como você pode falar com muitas pessoas de uma vez, e não atender uma por uma?

A missão da noite 1

Liste 5 áreas em que você poderia atuar

No fim, pedi que cada um olhasse para os "antes e depois" da própria vida. Choveu resposta no chat:

liderança · inteligência emocional · educação financeira · NR-1 e saúde mental no trabalho · parentalidade · vendas · leilão de imóveis

Se você não fez, faça antes das 20h. Escreva as cinco e marque a principal. **Você vai usar essa lista hoje.**

1 Uma área em que você poderia atuar ○ a principal

2 Uma área em que você poderia atuar ○ a principal

3 Uma área em que você poderia atuar ○ a principal

4 Uma área em que você poderia atuar ○ a principal

5 Uma área em que você poderia atuar ○ a principal

O que eu deixei em aberto para hoje

Ontem eu apresentei as três alavancas que decidem quanto dinheiro entra no seu negócio. Hoje a gente aprofunda a primeira.

1

Ser a escolha

O assunto de hoje à noite.

2

Lucrar mais a cada venda

Mais margem em cada contrato.

3

Aumentar o alcance

Mais gente conhecendo e querendo comprar de você.

Um participante comentou que os empresários da cidade dele não valorizam conhecimento. Eu respondi que tenho alunos cobrando de R$ 10 mil a R$ 20 mil por hora e fechando contrato agora, no meio da crise. As empresas vão continuar contratando.

A pergunta é: vão contratar você ou alguém mais preparado?

Muitas vezes, é o jeito de oferecer que fecha mais portas do que abre.

Hoje, às 20h · Aula 2
O melhor caminho pra se tornar a escolha do seu cliente e vender muito mais

- [ ] Traga a sua lista das 5 áreas, com a principal marcada.
- [ ] Separe papel e caneta. A missão é feita ao vivo.
- [ ] Chegue às 20h em ponto. A aula não fica gravada.

Te espero lá.

Tathi Deândhela