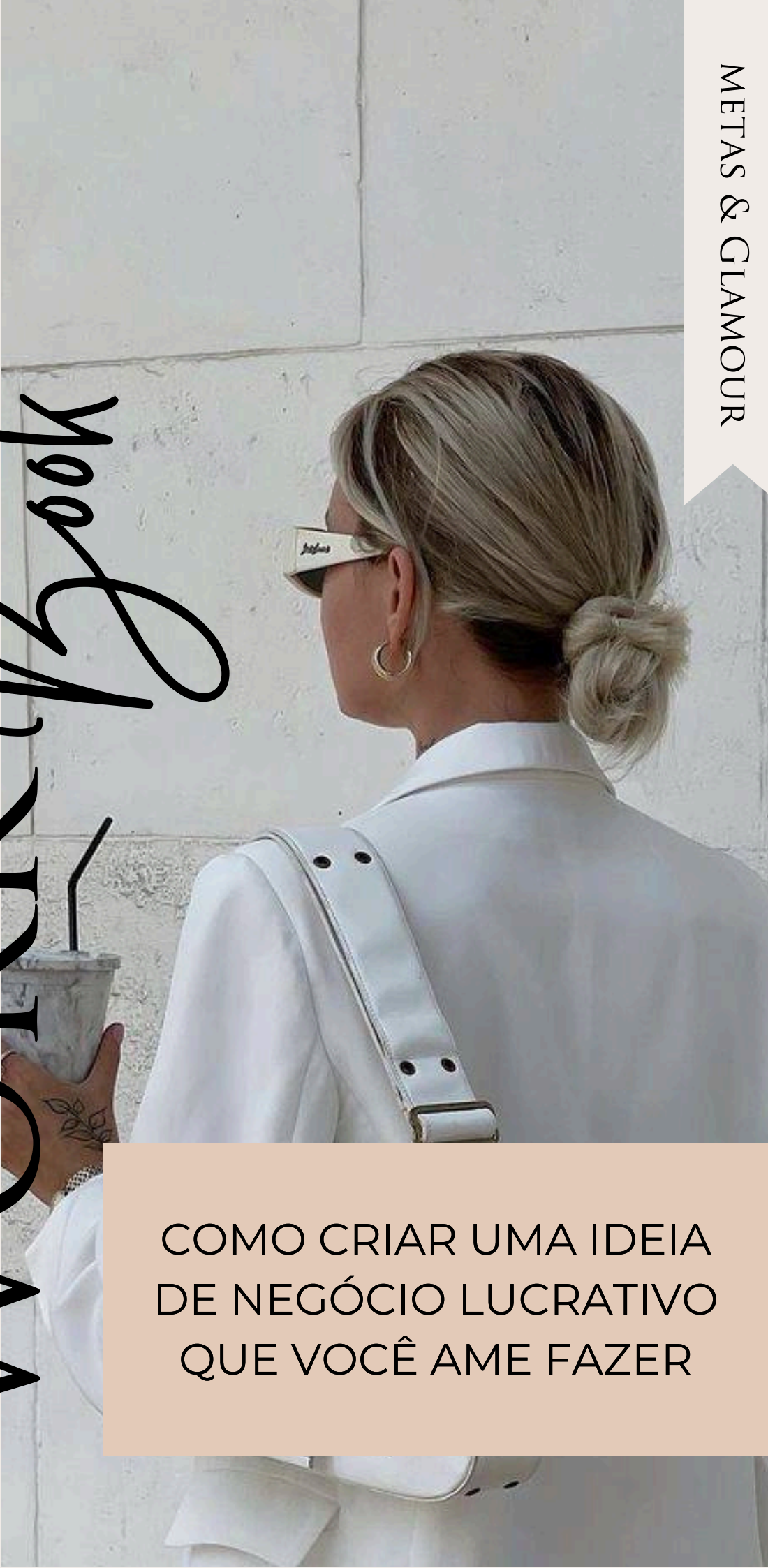


METAS & GLAMOUR

WORKBOOK

COMO CRIAR UMA IDEIA
DE NEGÓCIO LUCRATIVO
QUE VOCÊ AME FAZER



COMECE AGORA

Comece onde você está. Comece
com dúvidas, mas comece.
Comece e não pare... Comece como
você é, com o que você tem!
Apenas comece.



SUMÁRIO



APRESENTAÇÃO	04
DIREITOS AUTORAIS E ISENÇÕES	05
IDENTIFIQUE O SEU PORQUÊ	06
MISSÃO & VISÃO	07
IDENTIFIQUE O SEU NEGÓCIO DOS SONHOS	08
SUA MENSAGEM	09
SEUS DESEJOS	10
SEUS OBJETIVOS	11
REFLEXÃO	12
SEU TEMPO	13
SEU IMPACTO	14
ESTRATÉGIA DE MARKETING	15
AUTOACORDO	16
SEUS CLIENTES IDEAIS	18
SEU RENDIMENTO	19
HORAS DE TRABALHO	20
SEÇÃO 1: TRABALHO DO CLIENTE	21
CALCULE SEUS CUSTOS	22
SEU SALÁRIO	24
MOMENTO DE VERDADE	26
SEÇÃO 2: VENDA DE PRODUTOS	27
ESTRATÉGIA DE GERAÇÃO DE LEADS	28
METAS PARA ESTE ANO	29
METAS DE RENDA	30
PLANEJADOR PROMOCIONAL ANUAL	31

MG

OLÁ EMPRESÁRIA!

Estou muito feliz por você estar com esse planejador em suas mãos. Ele é baseado nas práticas exatas que uso para construir meu próprio império ainda hoje.

Como uma empreendedora apaixonada e uma mãe ocupada de 1 garotinha e 3 pets, acertar meu sistema operacional diário é a CHAVE para o meu sucesso e para muitos outros com quem trabalho.

Este processo foi ajustado ao longo de anos de prática e sei que este planejador irá permitir que você alcance objetivos maiores e ainda mais do que você jamais imaginou ser possível.

Mal posso esperar para você começar a construir o seu império dos sonhos que eu sei que você merece.

Então, o que você está esperando? Bora fazer isso!

Com carinho,

Flávia

CEO da Metas & Glamour

PS. Se você quiser mais suporte e encontrar mais glamorosas, confira nossas dicas e estratégias em www.metaseglamour.com.br



DIREITOS AUTORAIS E ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

A reprodução indevida e não autorizada deste planejador ou de qualquer parte dele será tomada como infração, sujeita a indenização.

Nenhuma parte deste material pode ser utilizada, reproduzida, copiada, transcrita ou mesmo transmitida por meios eletrônicos ou quaisquer outros meios existentes sem prévia autorização.

Este planejador está protegido por leis de direitos autorais. Todos os direitos sobre o planejador são reservados. Você não tem permissão para vender este planejador nem para copiar/reproduzir o conteúdo do planejador em sites, blogs, redes sociais ou quaisquer outros veículos de distribuição e mídia. Qualquer tipo de violação dos direitos autorais estará sujeita a ações legais.

Sua situação e/ou condição particular pode não se adequar perfeitamente aos métodos e técnicas ensinados neste planejador. Assim, você deverá utilizar e ajustar as informações deste planejador de acordo com sua situação e necessidades.



www.metaseglamor.com.br

IDENTIFIQUE O SEU PORQUÊ

Um porquê/propósito é o significado, o sentido e a finalidade maior pelo qual fazemos e realizamos objetivos e metas. É a motivação que nos move pela qual buscamos um objetivo e um resultado.

01

Por que você quer começar ou por que você começou o seu negócio?

Qual é a sua missão pessoal?

02

03

Quais são seus valores fundamentais?

Como você vai (ou já fez) infundir seus valores em seu negócio?

04

05

Qual é a sua parte favorita sobre o seu negócio?

MISSÃO E VISÃO

Descreva sua visão e declaração de missão em 1-2 frases. Essa clareza ajudará a orientar suas decisões de negócios e deixará o que você faz super claro para seus clientes.

MINHA DECLARAÇÃO DE MISSÃO

MINHA DECLARAÇÃO DE VISÃO

IDENTIFIQUE O SEU NEGÓCIO DOS SONHOS

01

O que você faria se pudesse fazer qualquer coisa?

No que você é boa?

02

03

Pelo o que você está interessada?

Como você pode combinar os dois?

04

05

Se você ganhasse na loteria e não precisasse mais de dinheiro, que aspecto do negócio ainda a motivaria a trabalhar?

SUA MENSAGEM

01

O que você precisa que seu público saiba?

O que você representa?

02

03

Como você gostaria de comunicar sua mensagem?

Se você fosse obrigada a fazer algo TODOS OS DIAS por 30 dias, sobre o que você falaria?

04

SEUS DESEJOS

01

Descreva seu dia perfeito do começo ao fim se tempo, dinheiro e localização não fossem um fator a considerar.

Como você quer se sentir todos os dias?

02

03

O que você faz/quer fazer no seu tempo livre?

SEUS OBJETIVOS

01

Qual é o seu "objetivo essencial"? O objetivo que combina todos os seus objetivos e desejos em um. O objetivo final.

Se você pudesse dividir esse objetivo em 5 etapas principais, quais seriam?

- -
- -
- -
- -
- -

02

03

O que você faz/quer fazer no seu tempo livre?

O que você faz/quer fazer no seu tempo livre?

04

REFLEXÃO

01

Por que você sente que ainda não alcançou o que deseja?

Quais são os hábitos que você tem atualmente que estão prendendo você?

02

03

Qual é a única coisa que você está evitando fazer e que sabe que terá o maior impacto em seus negócios?

03

Qual é o primeiro passo que você pode dar em direção ao seu grande objetivo e quanto tempo você levará para concluir esse passo?

Que ação você pode tomar diariamente para esta etapa?

04

SEU TEMPO

01

Quanto tempo você pode dedicar ao seu negócio por semana?

Esse tempo está claramente disponível para você ou você precisa criar algum espaço para que isso aconteça?

02

03

O que você precisa mover / dizer 'não' para criar esse tempo livre?

O que vai atrapalhar dessa vez?

04

05

Como você vai superar esse obstáculo?

SEU IMPACTO

01

Com quem você quer trabalhar?

Como você quer mudar a vida deles?

02

03

Por que eles vão escolher você?

Como você os encontrará?

04

ESTRATÉGIA DE MARKETING

01

Como você quer ficar visível? O que seria bom para mostrar?

Como você viu os outros ficarem visíveis?

02

03

Qual plataforma você gostaria de usar? Por que?

Em uma escala de 1 a 10, quanto você está comprometida em obter visibilidade e comercializar seus serviços? Por que?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

04

AUTOACORDO

Prometa a si mesma que vai ENTRAR EM AÇÃO. Anote abaixo o que você vai fazer a partir de agora para se posicionar e comece a atrair seus clientes ideais.

01

Como você agregará valor + se apresentará como o especialista para o cliente dos seus sonhos?

Como você vai se apresentar de forma consistente para atrair os clientes dos seus sonhos?

02

03

Como você vai se tornar visível?

Como você vai preparar seus produtos + serviços para oferecer?

04

SEUS CLIENTES IDEAIS

Hora de cavar fundo e começar a pensar em quem você deseja atrair!

Conhecer seus clientes ideais ajudará você a entender como seus produtos e serviços ajudam a suas necessidades e como você pode ajudar a resolver seus pontos de dor.

Gênero

Idade

Localização

Educação

Nível de Renda

Ocupação

O que eles fazem em seu tempo livre?

Quais marcas e lojas favoritas deles?

Quais são seus valores fundamentais?

Quais são algumas das suas maiores frustrações?

Como seus serviços/produtos podem ajudá-los?

Em que plataforma eles estão e onde você deve aparecer?

SEU RENDIMENTO

01

Qual é a sua renda desejada?

Como essa renda afetará sua vida?

02

03

Coloque-se no estado de já ter alcançado essa renda. Esse nível. Qual é a sensação de receber esse valor com facilidade todos os meses?

Quem você tem que se tornar para obter essa renda?

04

HORAS DE TRABALHO

01

Anote quantas horas você pode e deseja dedicar ao seu negócio em um mês típico. Lembre-se de ser realista e dar-se tempo para ter uma vida e passar tempo com os entes queridos.

Agora considere seus dias de férias e possíveis dias de doença ao longo do ano. Quantos dias de folga você vai permitir?

02

3. Considerando seu dia de trabalho típico, quantas horas de trabalho esses dias de trabalho, dias de licença/férias equivalem a...

A) Por ano?

B) Por mês?

Subtraia o número que você escreveu na caixa 3b do número que você escreveu na caixa 1.

04

SEÇÃO 1:

TRABALHO DO CLIENTE

Preencha esta seção se algum de seus trabalhos for baseado em cliente 1:1

05

Seu tempo não pode ser todo gasto no trabalho para o cliente. Quantas horas mensais da caixa 4 você está disposta a gastar trabalhando "no" seu negócio? Sistematizando, automatizando, planejando, criando estratégias e MARKETING!

Subtraia o número que você escreveu na caixa 5 do número que você escreveu na caixa 4.

06

EXEMPLO

- Jéssica pode realisticamente passar 120 horas por mês trabalhando
- Ela subtrai 15 dessas horas para contabilizar feriados/dias de licença médica
- Ela precisa gastar pelo menos 20 dessas horas trabalhando 'em' ela negócios
- Isso deixa 85 horas por mês para o trabalho do cliente

CALCULE SEUS CUSTOS

7. Agora é hora de calcular seus custos. É mais fácil resolver isso primeiro. Você deve incluir tudo - Até os custos que ainda não existem.

- Talvez você ainda não tenha organizado nenhum treinamento, mas planeja - Inclua
- Talvez você ainda não tenha atualizado sua tecnologia e ferramentas, mas planeja e precisa - Inclua
- Talvez você ainda não tenha organizado creches para seu filho, mas está no plano - Inclua

Simplesmente escreva um valor em cada item e tenha cuidado com isso. Devem ser coisas que se aplicam a você e ao seu negócio. Por favor, não pense demais - um valor aproximado serve.

SUAS DESPESAS

QUANTIA

DESPESAS DO SEU NEGÓCIO

QUANTIA

--	--	--	--

TOTAL _____

08

Divida seu custo total de fazer negócios no ano por 12 e escreva-o abaixo.

SEU SALÁRIO

9. O que você quer e precisa ganhar além de seus custos a cada mês?

Olhe para o número de horas que você está trabalhando. Seu salário DEVE ser suficiente para justificar isso ou seu tempo no negócio será curto e amargo. No entanto, você também deve ser realista. Todas nós adoraríamos ganhar 50 mil por mês, mas, a menos que isso esteja ao seu alcance agora, não será útil anotá-lo.

Então, qual é um salário mensal desejável, mas realista para você (incluindo impostos), considerando as horas que você está trabalhando, o estágio em que você está e os clientes com quem você trabalha (ou deseja trabalhar)?

Já pensou no imposto que vai ter que pagar? Se não, volte e adicione-o.

Pegue o número que você escreveu em 9 acima e divida-o pelo número de horas que você trabalha por mês (quadro 1).

10

Isso é o que você estaria ganhando por hora com esse salário. É o suficiente?

Ao contrário de um contrato de trabalho, ser autônomo é arriscado e imprevisível. Por esta razão, você deve estar se pagando **MUITO ACIMA** do salário mínimo. Haverá momentos de silêncio e circunstâncias imprevistas. Você será capaz de lidar com isso? Caso contrário, faça alguns ajustes suas anotações acima.

MOMENTO DA VERDADE

11

Agora some seus custos mensais da caixa 8 e seu salário mensal desejado da caixa 9. Escreva esse número aqui.

Para que sua empresa funcione bem e pague o salário que você deseja e precisa, é quanto dinheiro você precisa trazer por mês (faturamento).

12

Agora pegue o número da caixa 11 acima e divida-o pelo número de horas que você pode dedicar ao trabalho do cliente em um mês (quadro 6 - Se aplicável).



ALERTA DE NÚMERO IMPORTANTE!

Este é o mínimo que preciso ganhar por hora de trabalho do cliente com base em meus custos e o salário que eu quero e preciso.

SEÇÃO 2:

VENDAS DE PRODUTOS

Preencha esta seção se sua empresa for baseada em produtos (digital ou físico)

13. Quais produtos/ofertas você tem que podem gerar receita?

PRODUTOS

PREÇO

14. Quais são os custos envolvidos no atendimento de cada pedido?

ou seja, talvez custe dinheiro fazer o produto, ou você precise alugar um espaço ou equipamento, você precisa pagar outras pessoas para cumpri-lo.

PRODUTO

PREÇO

QUANTIA

SEÇÃO 2: VENDAS DE PRODUTOS

15. Subtraia esses custos do preço para encontrar sua margem de lucro.

PRODUTO

MARGEM DE LUCRO

16

Com base no produto com a maior margem de lucro, qual é (será) seu principal produto ou oferta com a qual você liderará?

Divida o número que você escreveu na caixa 11 (seu salário mensal desejado + despesas correntes) pela margem de lucro de sua oferta principal.

17

Este é o número de vendas que você precisa fazer a cada mês para atingir seu metas de receita.

GERAÇÃO DE LEADS PARA CLIENTES & NEGÓCIOS BASEADOS EM PRODUTOS

Depois de saber quantas sessões de cliente você precisa reservar ou produtos que precisa vender a cada mês para atingir suas metas de receita, é tempo para esclarecer quantos leads você precisa, para gerar RECEITA consistentemente para atingir esses números.

18

Com base em uma taxa de conversão média de 2%, quantos leads você precisa gerar para atingir a renda mensal desejada?

$$\text{Número de leads} = \frac{\text{Valor de receita alvo}}{\text{Preço do produto}} / \text{Taxa de conversão}$$

Observação: para um cálculo mais preciso, eu usaria o número de 'lucro' do preço do produto para que você possa atingir a receita desejada no lucro.

Por exemplo. Vamos dar uma olhada com base nesses números:

Receita alvo = R\$ 5.000. Preço do produto = R\$ 97. Taxa de conversão = 2%

ESTRATÈGIA DE GERAÇÃO DE LEADS

Primeiro você precisa calcular o número de vendas necessárias para atingir esse meta de receita:

$$\text{Número de vendas} = \text{receita alvo} / \text{preço do produto}$$

$$\text{Número de vendas} = \$ 5.000 / \$ 97$$

$$\text{Número de vendas} = 51,55$$

Como você não pode ter uma fração de uma venda, você precisa arredondar o número de vendas para 52.

Agora que você sabe que precisa de 52 vendas, pode calcular o número de leads necessários para gerar essas vendas:

$$\text{Número de leads} = (\text{receita desejada} / \text{preço do produto}) / \text{taxa de conversão}$$

$$\text{Número de leads} = (\$ 5.000 / \$ 97) / 0,02 =$$

$$\text{Número de leads} = 259,79$$

Então, você precisaria de aproximadamente 260 leads para gerar 52 vendas e atingir a meta de ensinar US\$ 5.000 com um produto de US\$ 97 e uma taxa de conversão de 2%.

O número de leads é o número de pessoas que você deseja trazer para o seu funil a cada mês.

Qual será o seu principal método de crescimento de público para que isso aconteça?

METAS DE RENDA

Quais são suas metas de receita para 3, 6 e 12 meses?

3 meses - março de 2023

6 meses - junho de 2023

12 meses - dezembro de 2023

O que você precisa lançar/dimensionar/focar para acertar cada meta de receita?

3 meses - março de 2023

6 meses - junho de 2023

12 meses - dezembro de 2023

PLANEJADOR PROMOCIONAL ANUAL

Informe quando você estará promovendo/lançando ao longo do ano e quando você está agendando o tempo de inatividade

JANEIRO

FEVEREIRO

MARÇO

ABRIL

MAIO

JUNHO

PLANEJADOR PROMOCIONAL ANUAL

JULHO

AGOSTO

SETEMBRO

OUTUBRO

NOVEMBRO

DEZEMBRO



Eu realmente espero que você tenha gostado deste planejador e mal podemos esperar para ouvir sobre todo o sucesso que você teve com ele este ano.

Se você ainda não nos segue no Instagram, acesse

@metaseglamour_

e deixe-nos saber no que você está trabalhando.

Mal podemos esperar para continuar a apoiá-la na construção do seu império.

Com carinho,

Flávia

CEO da Metas & Glamour

PS. Se você quiser mais suporte e encontrar mais empresárias glamorosas, confira nossas dicas e estratégias em www.metaseglamour.com.br

VOCÊ MERECE GANHAR DINHEIRO FAZENDO O QUE VOCÊ AMA TODOS OS DIAS!

Estamos prontos para ajudar você a conseguir.

Se a rotina de trabalho está te matando. E se você for como a maioria das mulheres por aí, que não aguenta mais viver para trabalhar realizando o sonho de outras pessoas, você está pronta para uma grande mudança em que você finalmente sairá da corrida dos ratos, retomará seu poder e começará a construir uma vida que você ama.

Se você está...

- Presa em um emprego das 8h às 18h que você odeia , cansada da rotina e de não ser paga o suficiente pelo que faz.
- Sentindo uma sensação de falta de propósito + desejando poder fazer um trabalho que te ilumine todos os dias.
- Sonha em começar um negócio online e quer saber se pode substituir seu salário de tempo integral.
- Sobrecarregada pela ansiedade sem saber quando será suas próximas férias, como pagar todas as contas, dívidas e dar uma vida melhor para seus filhos.

Nós entendemos porque já passamos por isso. E descobrimos um processo simples e comprovado para ajudar você a encontrar sua verdadeira paixão e ganhar dinheiro fazendo o que ama – todos os dias.

**NESTE TREINAMENTO VOCÊ VAI DESCOBRIR COMO ATINGIR
SUAS METAS FINANCEIRAS**

Funciona mesmo se você for uma total iniciante... Mesmo sem altos investimentos... E mesmo que você não tenha nenhum conhecimento inicial.

EU QUERO ISSO