

PARA A MULHER EMPRESÁRIA

Você virou funcionária do próprio negócio

Veja agora como reverter isso.

Os 4 pilares que separam quem trabalha no negócio de quem é dona dele, sem sacrificar família e fé.

VISÃO DE EMPRESÁRIA

POSICIONAMENTO

VENDAS

ESCALA

COMECE A LER

SUMÁRIO

O caminho da águia, capítulo a capítulo.

<i>i</i>	Minha carta para você	ABERTURA
<i>01</i>	O erro que mantém mulheres presas no operacional	DIAGNÓSTICO
<i>02</i>	A visão da águia	FUNDAMENTO
<i>03</i>	Pilar 1: Visão de Empresária	PILAR
<i>04</i>	Pilar 2: Posicionamento	PILAR
<i>05</i>	Pilar 3: Vendas	PILAR
<i>06</i>	Pilar 4: Escala	PILAR
<i>07</i>	Os 7 sinais de que você está pronta	SINAIS
<i>08</i>	Diagnóstico da Mulher Águia	AVALIAÇÃO
<i>09</i>	O próximo passo da sua jornada	CONVITE

Minha carta *para você*

Cresci ouvindo isso de todo mundo: "Estude bastante."
"Construa uma carreira." "Seja independente
financeiramente." "Seja bem-sucedida profissionalmente."

E eu ouvi. Fui atrás, estudei, me dediquei. Até que tomei uma decisão
que mudou tudo: em vez de vender o meu tempo por dinheiro a vida
inteira, construí o meu próprio negócio e me tornei empresária, de
verdade, não só no papel do CNPJ.

Só que ninguém me contou o que aconteceria quando eu me tornasse
esposa, mãe e empresária ao mesmo tempo.



Ninguém me avisou que eu estaria num atendimento pensando no meu filho em casa, e com o meu filho, pensando no negócio.

Ninguém me contou que dá pra crescer financeiramente e ainda assim sentir que algo essencial está escorregando dos seus dedos. Foi nesse ponto que eu precisei parar e encarar uma verdade que ninguém me ensinou em lugar nenhum: a forma como a mulher empreende é diferente da forma como o homem empreende. Os pesos são diferentes, as culpas são diferentes, os conflitos internos são diferentes.

E continuar tentando empreender como se isso não fosse verdade estava me destruindo devagarzinho. Quando abracei essa realidade, no sentido de parar de lutar contra ela e começar a trabalhar dentro dela, as coisas mudaram. Não da noite pro dia, não por milagre. Com método, com visão, com os pilares certos. E foi exatamente isso que eu me propus a ensinar.

Você não foi criada para escolher entre a prosperidade e a família.

Não foi chamada pra sacrificar o que é mais precioso em troca de reconhecimento profissional. Mas também não foi chamada pra esconder os talentos que Deus colocou em suas mãos e viver só pagando conta. Existe um caminho diferente, onde você constrói um negócio lucrativo e reconhecido sem trair quem você é, sem virar costas pra sua família, sem abrir mão dos seus princípios.

Mas pra caminhar por esse caminho, você precisa desenvolver algo que a maioria das mulheres empreendedoras nunca aprendeu de verdade:

Visão de Empresária.

Nas próximas páginas, você vai entender por que tantas mulheres competentes continuam presas no operacional, quais são os pilares de um negócio que funciona sem sugar sua vida e como dar os primeiros passos rumo a uma empresa que sirva a você, e não o contrário.

Seja bem-vinda à **Jornada Mulher Águia.**

Com carinho e com a realidade dos dois pés no chão,

Camila



O erro que mantém mulheres competentes *presas no operacional*

Já aconteceu de você trabalhar o dia inteiro, chegar em casa destruída, e ainda assim ter a sensação de que não avançou nada de verdade?

Já sentiu que sua empresa literalmente para quando você para, que se você tirar 3 dias, na volta tem um incêndio te esperando? Já percebeu que quanto mais o negócio cresce, mais pesada a sua rotina fica, mais mensagens chegam, mais decisão passa por você, mais difícil tirar férias sem culpa?

Se respondeu sim para alguma dessas, você não está sozinha, e você não é fraca. A maioria das mulheres empreendedoras vive exatamente assim. Mulheres extremamente competentes. Referências na área. Com clientes satisfeitos, com resultados reais. Mas presas dentro do próprio negócio como se estivessem numa gaiola de ouro.

A armadilha da mulher competente

Aqui mora uma das ironias mais cruéis do empreendedorismo feminino: quanto melhor você é no que faz, mais fácil é cair nessa armadilha. Quando você é excelente, todo mundo quer você. O cliente quer falar com você. A decisão passa por você. O problema chega até você. No começo isso parece reconhecimento. Com o tempo, vira prisão.

Você deixou de construir um negócio e passou a sustentar um emprego, só que com todo o risco de um CNPJ em cima do seu CPF.

OS SINTOMAS DA DEPENDÊNCIA OPERACIONAL

Observe os sinais e veja quantos fazem parte da sua realidade.

- Você sente que ninguém executa tão bem quanto você

- Tem dificuldade para delegar de verdade

- Resolve problemas o dia inteiro, e os mesmos voltam no dia seguinte

- Trabalha mesmo quando está em casa

- Recebe mensagens fora do horário como se fosse regra

- Tirar férias parece um risco que você não pode correr

- Se ausenta por alguns dias e a sensação é que o mundo desmoronou

- Sente culpa quando não está trabalhando

- Seu faturamento não acompanha o esforço que você coloca

- Seu negócio depende tanto da sua presença que você nunca sabe o que acontece se faltar

Se você marcou vários itens, você está em dependência operacional. E isso, minha amiga, não é sustentável. Não pra você, não pra sua família, não pro seu negócio.

O custo invisível

A maioria das mulheres acha que o maior problema da dependência operacional é o cansaço. Mas existe algo mais perigoso do que o cansaço físico: a falta de liberdade. Porque o sucesso de verdade não é só ter dinheiro na conta. É ter autonomia na agenda. É conseguir ir buscar o filho na escola sem sentir que o negócio está desmoronando atrás de você. É tirar uma semana de férias com o marido e voltar descansada, não com 300 mensagens pra responder.

Quando a empresa depende inteiramente da dona, ela não tem escala. Ela tem uma profissional muito sobrecarregada que acredita que não tem saída. Tem saída, mas ela exige uma mudança de posição.

A MULHER COMPETENTE

- Executa
- Atende
- Produz
- Resolve
- Entrega
- Corre atrás dos problemas
- Vive ocupada

A EMPRESÁRIA

- Lidera
- Planeja
- Estrutura
- Desenvolve pessoas
- Constrói processos
- Cria previsibilidade
- Multiplica resultados

Nenhuma empresa cresce de verdade quando a líder permanece só na execução. No começo você precisa executar, é normal. O problema é quando você continua executando quando já deveria estar liderando.

O momento da transição

Toda empresária chega em algum momento numa encruzilhada, em que continuar do jeito que está não é mais uma opção. Esse momento quase sempre vem acompanhado de exaustão. Você percebe que já não consegue crescer apenas aumentando suas horas. Que o seu tempo virou o recurso mais escasso do negócio.

É aí que nasce a empresária de verdade. Não quando você abre o CNPJ. Não quando contrata o primeiro colaborador. Mas quando você decide parar de só executar e começa a liderar o negócio que construiu. É exatamente aqui que começa a **Jornada Mulher Águia**.



Mas os que esperam no Senhor renovarão as suas forças e subirão com asas como águias; correrão e não se cansarão; caminharão e não se fatigarão.

A visão *da águia*

Existe um motivo pelo qual a águia aparece tantas vezes nas Escrituras. Ela simboliza força, liberdade, grandeza. Mas acima de tudo, ela simboliza *visão*, a capacidade de enxergar de um lugar que a maioria não consegue alcançar.

É exatamente a visão que separa mulheres que sobrevivem de mulheres que constroem um legado. Ao longo da minha jornada percebi algo que mudou completamente a forma como eu enxergo os negócios: o maior problema das mulheres empreendedoras raramente é falta de capacidade, de dedicação ou de talento. Na maioria das vezes, o problema é falta de visão, no sentido de saber pra onde está indo e como chegar lá.

Muitas mulheres acordam todos os dias determinadas a vencer. Cuidam da casa, dos filhos, dos clientes, da equipe, de tudo. Mas poucas param pra perguntar: "Qual negócio eu estou construindo? Qual vida eu estou construindo? Pra onde tudo isso está me levando?"

A diferença entre a galinha e a águia

Tem uma frase que me marcou: "Você nunca verá uma águia brigando com galinhas." Por quê? Porque elas vivem em alturas diferentes. Enquanto a galinha passa a vida olhando pro chão, a águia enxerga quilômetros à frente. Enquanto a galinha reage ao que está ao redor, a águia observa o cenário completo de cima.

Crescimento sem direção não é prosperidade. É apenas movimento.

Muitas empresárias passam os dias reagindo: respondendo mensagem, resolvendo conflito, apagando incêndio. Raramente conseguem sair da operação para enxergar o negócio de forma estratégica. A visão da águia nos convida a subir: sair da confusão do cotidiano, observar o negócio de cima, enxergar o que estava escondido na correria.

O que a águia nos ensina sobre liderança

Uma das características mais impressionantes da águia é a forma como ela usa as correntes de vento. Enquanto outras aves precisam bater as asas sem parar, a águia aprende a usar a força do ambiente. Ela não desperdiça energia. Ela usa estratégia. Negócios saudáveis não são construídos só com esforço. São construídos com direção, com processos, com liderança, com estrutura.

Os 4 níveis da Jornada Mulher Águia

Entender em qual nível você está agora é fundamental pra saber qual é o próximo passo.

NÍVEL 1: SOBREVIVÊNCIA

Pagando as contas

O negócio depende completamente da proprietária. O faturamento oscila, as decisões são tomadas no improviso, a pressão é constante. Aqui não existe estratégia. Existe sobrevivência.

NÍVEL 2: CRESCIMENTO

Tração e sobrecarga

O negócio ganha tração, os clientes aparecem, o faturamento aumenta. Mas junto vem a sobrecarga. É uma fase de entusiasmo e exaustão ao mesmo tempo.

NÍVEL 3: ESTRUTURAÇÃO

Nasce a empresária

Ela entende que não pode ser o centro de tudo. Cria processos, aprende a delegar de verdade, acompanha os números, desenvolve liderança. O negócio passa a funcionar pela estrutura.

NÍVEL 4: MULTIPLICAÇÃO

Trabalha por propósito

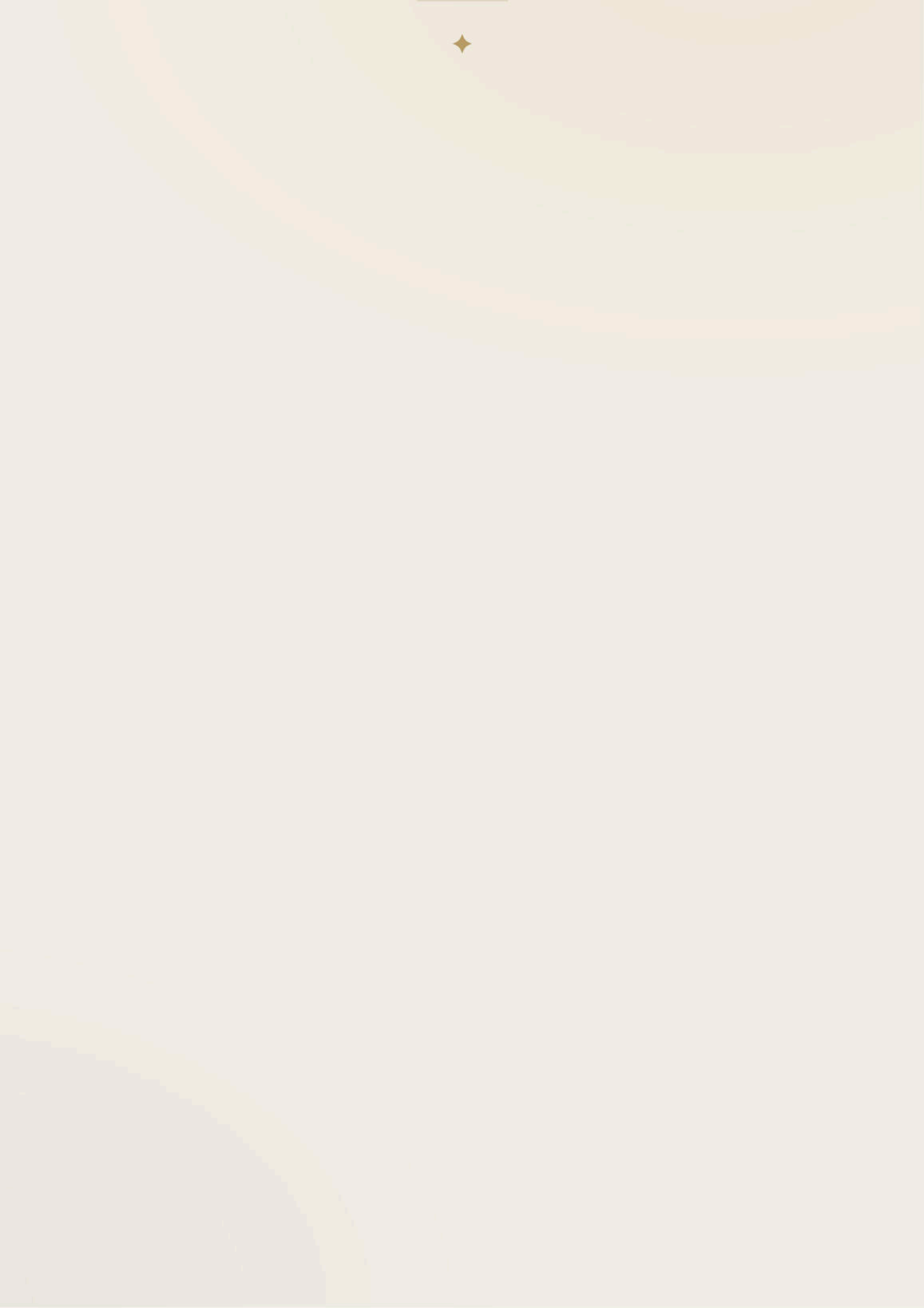
Existe previsibilidade, equipe, gestão, estratégia e liberdade. Ela continua trabalhando, mas já não por obrigação. O negócio deixou de consumir a vida dela e passou a servir a missão dela.

Talvez você esteja percebendo que passou anos no Nível 1 ou 2. Isso não é motivo de culpa, é apenas um ponto de partida. Toda empresária que chegou ao Nível 3 ou 4 começou exatamente aí. A diferença é que em algum momento elas decidiram subir.

Porque a Mulher Águia não nasce pronta. Ela é construída. E essa construção começa quando você escolhe enxergar além do dia de hoje.



No próximo capítulo você conhecerá o primeiro pilar dessa transformação: a Visão de Empresária.



Visão de *Empresária*

A diferença entre ter um CNPJ e ter um negócio começa numa pergunta desconfortável, mas necessária.

Eu possuo um negócio, ou apenas criei um emprego para mim com todos os riscos de um CNPJ?

Muitas mulheres passam anos trabalhando com intensidade total sem perceber que construíram uma estrutura que não existe sem elas. Se elas trabalham, a empresa funciona. Se param, tudo desacelera. Exatamente aí nasce a necessidade da Visão de Empresária. Uma empresária não constrói apenas uma fonte de renda. Ela constrói um ativo, algo capaz de gerar valor independentemente da sua presença constante.

O que é Visão de Empresária?

Muita gente confunde visão empresarial com definir metas. Mas visão vai muito além. Visão é a capacidade de enxergar aquilo que ainda não existe. É tomar decisões pensando no negócio que você quer ter em 3 anos, não apenas no problema que apareceu hoje de manhã. Sem visão, a empresa vive reagindo. Com visão, ela passa a liderar.

O primeiro erro: confundir movimento com crescimento

Responder mensagem, participar de reunião, atender cliente, fazer postagem: tudo isso gera movimento. Mas nem sempre gera crescimento. Pensa numa pessoa numa esteira. Ela pode correr horas, suar, se esforçar muito, e continuar exatamente no mesmo lugar. Progresso acontece quando existe direção.

Os 4 fundamentos da Visão de Empresária

1 Mentalidade

O maior limite pro crescimento normalmente não está no mercado, está na mentalidade da própria empresária. "Preciso fazer tudo sozinha", "ninguém faz tão bem quanto eu", "não gosto de vender". Aquilo que a gente acredita determina aquilo que a gente constrói.

2 Estratégia

É a ponte entre o sonho e a realidade. Muitas empresárias têm objetivos; poucas têm estratégia. Sem clareza de quem atender, qual transformação entregar e como crescer sem aumentar só as horas, a empresa cresce de forma aleatória.

3 Processos

Empresas desorganizadas dependem da memória da dona. Empresas de sucesso dependem de processos. Eles não tiram humanidade do negócio, criam consistência.

4 Pessoas

Nenhum grande negócio foi construído sozinho. As pessoas certas aceleram o crescimento. As erradas drenam energia, tempo e recurso.

REFLEXÃO · MENTALIDADE

Quais crenças você carrega hoje que podem estar limitando seu crescimento? Escreva pelo menos três:

O EXERCÍCIO DOS 3 ANOS

Feche os olhos por alguns minutos. Imagine sua vida daqui a três anos e responda:

Qual faturamento sua empresa possui? _____

Quantas horas você trabalha por semana? _____

Quantas pessoas existem na equipe? _____

Como está sua vida familiar? _____

Como está sua saúde? _____

Como está sua vida espiritual? _____

SINAIS DE QUE SUA EMPRESA PRECISA DE PROCESSOS

- Você responde as mesmas perguntas todo dia

- Sua equipe depende constantemente das suas orientações

- Existem erros que se repetem

- Você tem dificuldade para delegar porque "é mais fácil eu fazer"

- O resultado varia muito de pessoa pra pessoa

A transição mais importante

Existe uma mudança silenciosa que transforma tudo: parar de perguntar "Como eu faço isso?" e começar a perguntar "Como isso pode ser feito sem depender exclusivamente de mim?" Porque o objetivo não é trabalhar mais. É construir algo capaz de continuar gerando impacto mesmo quando você não está presente.

DIAGNÓSTICO DE VISÃO EMPRESARIAL

Dê uma nota de 1 a 10 para cada área.

Mentalidade	_____
Estratégia	_____
Processos	_____
Pessoas	_____
Total	_____

0-15 Você ainda está operando predominantemente como profissional.

16-25 Você iniciou sua transição para empresária.

26-35 Você já possui uma boa base empresarial.

36-40 Você está pronta para avançar para os próximos níveis.

→ *No próximo capítulo você vai descobrir o segundo pilar da Jornada Mulher Águia: o Posicionamento.*





Posicionamento

O mercado não compra competência. Compra percepção.

Essa é uma das frases mais difíceis de aceitar para mulheres que são excelentes no que fazem. Existe uma expectativa natural: "Se eu for boa no que faço, os clientes vão aparecer." E aí chega uma hora em que os clientes não aparecem como deveriam, ou aparecem e tentam pechinchar.

A verdade é que mulheres competentes permanecem invisíveis todos os dias. Enquanto outras, tecnicamente inferiores, atraem mais clientes, vendem mais, crescem mais rápido. Porque o mercado não compra só competência, compra percepção. Você precisa aprender a comunicar corretamente o valor que já existe. Porque aquilo que não é percebido não é valorizado.

Posicionamento é o espaço que você ocupa na mente das pessoas.

Quando alguém escuta o seu nome, o que vem à mente? Tudo comunica: a sua imagem, a sua linguagem, o seu comportamento, a sua postura. A pergunta não é se você tem posicionamento. A pergunta é: qual posicionamento você está construindo?

O erro da comunicação genérica

Existe um problema que impede muitas mulheres de se tornarem referência: elas tentam falar com todo mundo. E quando você fala com todo mundo, acaba não falando com ninguém de verdade. As pessoas precisam se reconhecer na sua mensagem, sentir "ela está falando exatamente comigo". Quanto maior a clareza, maior a conexão. Quanto maior a conexão, maior a confiança. E sem confiança, não existe venda.

A Mulher Águia não compete por preço

Quando o mercado não entende o valor do que você oferece, ele passa a comparar só pelo número. Mas quando existe posicionamento, as pessoas passam a enxergar autoridade, transformação, confiança e param de escolher só pelo menor preço. As marcas que você admira raramente são as mais baratas. Elas têm percepção de valor construída com consistência ao longo do tempo.

Os 4 pilares do Posicionamento

1

Imagem

Sua imagem é uma extensão da sua mensagem. Não é sobre ostentação ou perfeição, é sobre coerência. A sua presença transmite confiança? A imagem certa abre portas antes mesmo da primeira conversa.

2

Comunicação

Muitas mulheres sabem o que fazem, mas não sabem explicar de forma simples. Uma comunicação eficaz responde: quem você ajuda, qual problema resolve e qual transformação entrega.

3

Autoridade

Autoridade não é fama. É confiança, é quando as pessoas acreditam que você é capaz de ajudá-las. Você não precisa ser a maior referência do país. Precisa ser a referência certa para o público que deseja servir.

4

Atração

Uma empresária não pode depender exclusivamente de indicação. Negócios saudáveis têm previsibilidade, e previsibilidade exige atração intencional: ser encontrada pelas pessoas certas.

EXERCÍCIO • IMAGEM

Se alguém visitasse o seu perfil ou a sua empresa hoje pela primeira vez, qual seria a primeira impressão? Você tem a imagem que atrai o cliente certo?

O TESTE DOS 10 SEGUNDOS

Você encontrou alguém pela primeira vez e tem 10 segundos pra explicar o que faz. Consegue? Escreva sua resposta. Se ficou longo ou complicado, existe uma oportunidade de simplificação.

A armadilha da comparação

As redes sociais criaram a ilusão de que todo mundo está mais avançado, mais preparado, mais bem-sucedido do que você. Mas as pessoas mostram o que querem mostrar. A comparação rouba energia, criatividade e autenticidade. A Mulher Águia não constrói a identidade dela observando o voo dos outros, ela desenvolve a própria rota, com os dons que Deus colocou nela.

Antes de ser uma estratégia de marketing, posicionamento é uma questão de identidade. Se você se vê só como profissional, comunica como profissional. Se se vê como líder, comunica como líder. O posicionamento externo sempre será reflexo do posicionamento interno.

RAIO-X DO SEU POSICIONAMENTO

Dê uma nota de 1 a 10 para cada área.

Imagem	_____
Comunicação	_____
Autoridade	_____
Atração	_____
Total	_____

0-15 Seu posicionamento ainda é invisível para o mercado.

16-25 Você tem potencial, mas precisa desenvolver clareza.

26-35 Seu posicionamento já gera percepção de valor.

36-40 Você está construindo uma marca forte e memorável.

→ *No próximo capítulo você vai conhecer o terceiro pilar da Jornada Mulher Águia: Vendas.*



Vendas

Se eu te perguntasse agora "Você gosta de vender?", aposto que muitas dariam imediatamente: "Não."

"Não tenho jeito pra vendas." "Não gosto de insistir." "Tenho medo de parecer inconveniente." "Não me sinto confortável cobrando pelo meu trabalho." Essa é uma das crenças mais comuns entre mulheres empreendedoras. E também uma das mais prejudiciais. Porque nenhuma empresa cresce sem vendas. Nenhum negócio gera impacto sem vendas. Nenhuma missão se sustenta sem vendas.

Vender é conduzir uma pessoa a tomar uma decisão que é boa para ela.

Percebe a diferença? Vender não é manipular, não é pressionar, não é convencer alguém a comprar algo que não vai fazer bem. Vender é servir, é conduzir, é apresentar uma solução pra um problema real. Quando você acredita genuinamente na transformação que entrega, vender deixa de ser desconfortável. Passa a ser um ato de responsabilidade.

Por que tantas mulheres têm dificuldade para vender?

Na maioria dos casos, é a falta de processo que gera a falta de confiança. Muitas ainda acreditam que reconhecer o próprio valor é arrogância. Mas existe uma diferença enorme: arrogância é se achar melhor do que os outros; consciência de valor é reconhecer aquilo que Deus colocou nas suas mãos para servir pessoas. O objetivo de uma venda não é convencer qualquer pessoa. É encontrar as pessoas certas.

O processo de uma venda consultiva

Uma venda eficaz funciona mais como um diagnóstico do que como uma apresentação. Toda venda consultiva passa por cinco etapas.

ETAPA 1: CONEXÃO

As pessoas compram de quem confiam. A primeira etapa não é vender. É criar conexão, demonstrar interesse genuíno, ouvir, entender, construir relacionamento.

ETAPA 2: DIAGNÓSTICO

Pessoas não compram soluções, compram a resolução de problemas concretos. Perguntas são mais importantes do que argumentos. Quanto melhor o diagnóstico, mais fácil apresentar a solução certa.

ETAPA 3: CLAREZA

Muitas vezes o cliente já tem um problema, mas ainda não entende as consequências dele. Seu papel é ajudá-la a enxergar, sem exagerar dores, mas trazendo clareza.

ETAPA 4: SOLUÇÃO

As pessoas não compram características ("10 módulos, 3 encontros, acesso vitalício"). Compram a resolução do problema delas. Fale sobre a transformação, não sobre o produto.

ETAPA 5: DECISÃO

Conduzir uma decisão não é pressionar. É ajudar a pessoa a escolher conscientemente. Às vezes a resposta é sim, às vezes é não. O importante é que exista clareza.

As objeções não são o problema

Objeção faz parte do processo, ela revela o que ainda precisa ser esclarecido. As mais comuns: "não tenho dinheiro", "não tenho tempo", "vou pensar", "preciso conversar com meu marido", "agora não é o momento". Por trás delas, normalmente existe falta de confiança ou falta de prioridade. O papel da empresária não é discutir, é acolher a objeção, fazer perguntas assertivas, esclarecer e conduzir a uma decisão consciente.

Na Parábola dos Talentos, o problema não foi possuir pouco. O problema foi não multiplicar.

Tudo aquilo que Deus coloca nas nossas mãos precisa ser administrado com responsabilidade. Quando vendemos com integridade, servimos pessoas. Quando servimos pessoas, multiplicamos aquilo que recebemos. Por isso prosperidade e propósito não são opostos. Quando alinhados, caminham juntos.

DIAGNÓSTICO DAS SUAS CRENÇAS SOBRE VENDAS

Complete as frases:

Quando penso em vender, eu sinto:

A principal crença que limita as minhas vendas hoje é:

Se eu tivesse total confiança na transformação que entrego, eu venderia de forma:

A nova identidade

A Mulher Águia entende que vender não é sobre ela. Não é sobre provar valor, convencer ou insistir. Vender é servir, ajudar, conduzir, apresentar uma solução com clareza e confiança. E quando essa compreensão acontece, a venda para de ser uma fonte de ansiedade e passa a ser uma ferramenta de impacto. Quanto mais pessoas você ajuda, mais vidas transforma, e maior se torna o alcance do seu propósito.

→ *No próximo capítulo você vai descobrir o quarto pilar da Jornada Mulher Águia: Escala.*



Escala

Crescer não deveria custar sua família.

Existe uma crença silenciosa que muitas empresárias carregam: "Quando meu negócio crescer, minha vida vai melhorar." Mas a realidade que eu vejo de perto, acompanhando empresárias na mentoria, mostra algo diferente. Muitas mulheres aumentam o faturamento, os clientes, a equipe. E junto, aumentam o estresse, a sobrecarga, a distância da família. O negócio cresce, mas a qualidade de vida diminui.

UM CASO REAL

Uma das mulheres que eu acompanho na mentoria virou essa chave. Ela entendeu que precisava deixar de só executar e começar a se comportar como empresária, tirar um tempo pra cuidar da gestão, estruturar o negócio. O resultado foi real: **faturou 30% a mais num mês trabalhando 15 dias a menos.** Não é milagre. É estrutura e mentalidade de empresária.

Se o crescimento está custando a sua saúde, os seus relacionamentos ou a sua paz, talvez você não esteja construindo uma empresa de verdade. Talvez esteja apenas ampliando os seus problemas. A escala real não acontece quando você trabalha mais. Acontece quando o negócio produz mais resultado sem exigir proporcionalmente mais esforço.

O que é escala?

Escala não significa ter uma empresa gigante. Escala significa **capacidade de crescimento**: quando o seu negócio consegue gerar mais resultado sem depender exclusivamente do aumento das suas horas. A empresária que entende isso para de buscar apenas crescimento e passa a buscar estrutura. Porque estrutura gera escala, e escala gera liberdade.

Os 5 pilares da escala

- ### 1 Experiência do cliente

A maioria concentra toda a energia em conquistar clientes novos. Poucas se preocupam em encantar quem já comprou, e esse é um erro caro. Clientes satisfeitos compram de novo, indicam e permanecem mais tempo.

- ### 2 Reativação

Existe uma fonte de faturamento que muitas ignoram: os clientes antigos. Eles já confiam em você. Frequentemente é muito mais fácil vender de novo pra um cliente antigo do que conquistar um novo.

- ### 3 Cross sell

Oferecer soluções complementares a quem já é seu cliente. Quais outros desafios ela provavelmente tem? Aumentar o valor gerado pro cliente também aumenta o valor gerado pro negócio.

- ### 4 Up sell

Oferecer uma evolução: uma próxima etapa, uma versão mais completa. Empresas de sucesso criam jornadas, não transações isoladas. "Qual é o próximo passo natural pra quem já obteve resultado comigo?"

5

Indicadores

Aquilo que não é medido não pode ser melhorado. Comece pelos números simples: faturamento, número de clientes, taxa de conversão, ticket médio, retenção, indicações.

EXERCÍCIO · REATIVAÇÃO

Liste 5 clientes antigos que poderiam voltar a fazer negócios com você:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

*Produzir depende da sua presença.
Multiplicar depende da sua liderança.*

Produzir exige esforço constante; multiplicar exige estrutura. Produzir gera renda; multiplicar gera um negócio de verdade. A Mulher Águia entende essa diferença. Ela não quer só ganhar dinheiro. Ela quer construir algo que impacte pessoas, sirva sua família e cumpra o propósito que Deus colocou nas suas mãos.

O ciclo da escala

Primeiro ela desenvolve visão. Depois fortalece o posicionamento. Em seguida aprende a vender. E então estrutura a escala. É exatamente essa sequência que transforma profissionais competentes em empresárias prósperas. Não existe atalho, mas existe método.

RAIO-X DA ESCALA

Dê uma nota de 1 a 10 para cada área.

Experiência do cliente	_____
Reativação	_____
Cross sell e up sell	_____
Indicadores	_____
Estrutura para crescimento	_____
Total	_____

0-20 Sua empresa ainda depende fortemente do seu esforço individual.

21-35 Você começou a estruturar crescimento.

36-45 Sua empresa tem bases sólidas para escalar.

46-50 Você está construindo um negócio com potencial real de multiplicação.

A águia não foi criada pra viver presa ao chão. Da mesma forma, você não foi chamada só pra sobreviver.

→ *No próximo capítulo você vai fazer um diagnóstico completo e descobrir em qual estágio você está agora.*



Os 7 sinais de que você está pronta para o próximo nível

Ao longo deste livro você aprendeu sobre visão, posicionamento, vendas e escala. Mas existe uma pergunta importante que precisa ser respondida agora.

Como você sabe se está pronta para avançar para o próximo nível da sua jornada empresarial?

1

Você trabalha muito mais do que deveria

Você ama o que faz. Mas começa a perceber a diferença entre dedicação e sobrecarga. Trabalhar cada vez mais não está produzindo os resultados que você queria. O seu tempo virou o recurso mais escasso de tudo.

2

Sua empresa ainda depende excessivamente de você

Quando você se afasta, as coisas desaceleram. Quando tira férias, sente aquela preocupação constante de que algo vai dar errado. É um sinal claro de que chegou a hora de estruturar.

3

Você sabe que poderia faturar mais

No fundo você sabe. Tem potencial que ainda não foi aproveitado. Poderia atender melhor, alcançar mais pessoas. Ainda não está operando no nível do que é capaz de construir.

4

Você deseja crescer sem abrir mão da sua família

Talvez o sinal mais importante de todos. Você quer estar presente nos momentos que importam, criar memórias com seus filhos e seu marido. Não acredita que precisa sacrificar a família pra prosperar, e tem razão.

5

Você sente que está pronta para liderar

Você já não quer só executar. Quer construir, desenvolver pessoas, criar processos, decidir os rumos do negócio, não apenas trabalhar dentro dele.

6

Você deseja construir algo duradouro

Você não está buscando só faturamento. Quer legado, impacto, propósito. Construir algo que continue gerando transformação por muitos anos.

7

Você acredita que foi chamada para mais

Existe algo dentro de você dizendo que ainda não chegou onde deveria. Não por ambição vazia, mas porque você recebeu talentos e dons que precisam ser multiplicados. Você carrega a assinatura de Deus.

Se você se identificou com esses sinais, você está pronta. Não perfeita, pronta.



Diagnóstico da *Mulher* *Águia*

Em qual nível você está? Responda cada pergunta com a pontuação abaixo.

1 pt Nunca

2 pts Raramente

3 pts Às vezes

4 pts Frequentemente

5 pts Sempre

VISÃO

Tenho clareza de onde quero que minha empresa esteja em 3 anos.

Sei exatamente quais são minhas prioridades estratégicas.

Tenho metas definidas e acompanho meu progresso.

Consigo pensar no futuro sem ficar presa só nos problemas do dia.

POSICIONAMENTO

Minha comunicação é clara. _____

As pessoas entendem facilmente o que faço. _____

Sou reconhecida como referência no que faço. _____

Consigo atrair clientes sem depender só de indicação. _____

VENDAS

Tenho confiança para vender as minhas soluções. _____

Consigo conduzir conversas de venda com segurança. _____

Tenho clareza sobre o valor que entrego. _____

Não sinto culpa ao cobrar pelo meu trabalho. _____

ESCALA

Minha empresa possui processos definidos. _____

Minha equipe executa sem depender constantemente de mim. _____

Acompanho os indicadores importantes. _____

Tenho estratégias para fidelização e crescimento dos clientes. _____

VIDA E PROPÓSITO

Consigo equilibrar negócio e família. _____

Tenho tempo para o que considero importante. _____

Sinto paz em relação ao futuro da minha empresa. _____

Tenho clareza sobre o meu propósito. _____

Resultado

20 A 40 PONTOS

Fase de sobrevivência

Você tem potencial, mas ainda está muito envolvida no operacional. O seu foco agora deve ser desenvolver visão empresarial.

41 A 60 PONTOS

Fase de crescimento

O seu negócio está avançando, mas ainda existem gargalos importantes. O próximo passo é estruturar.

61 A 80 PONTOS

Fase de estruturação

Você já tem bases sólidas. Agora precisa desenvolver processos, liderança e previsibilidade.

81 A 100 PONTOS

Fase de multiplicação

Você está pronta para construir algo maior do que você mesma. O seu foco agora é legado, expansão e impacto.



Você não *precisa caminhar sozinha*

Eu sei como é esse caminho, porque eu caminhei nele. Com um filho pequeno, com o negócio na minha mão, com as mesmas tensões que você vive. E posso te dizer com os dois pés na realidade: dá. Não é fácil, não é automático, não é magia, mas dá.



A prosperidade e a família nunca foram caminhos opostos, elas caminham juntas quando existe método.



O PRÓXIMO PASSO DA SUA JORNADA

Quero falar *com a* *Camila*

O crescimento da sua empresa não depende só de trabalhar mais. Depende de você se tornar a empresária que o próximo nível exige. É exatamente por isso que existe a **Jornada Mulher Águia**, um programa criado para mulheres que querem ser reconhecidas como empresárias de sucesso, prosperar sem abrir mão da família, dos princípios e do propósito.

Os quatro pilares que você acabou de estudar, Visão de Empresária, Posicionamento, Vendas e Escala, são trabalhados em profundidade, com acompanhamento, com método, com aplicação real no seu negócio.

Se você se reconheceu nos 7 sinais, se o diagnóstico mostrou onde estão os seus gargalos, se sente que chegou a hora de dar o próximo passo, me chama. Não pra eu te vender nada. Pra a gente conversar e entender se faz sentido caminharmos juntas.

FALAR COM A CAMILA NO INSTAGRAM —

SEGUIR @CAMILA_PERIN —

Sem compromisso. Uma conversa para entender o seu momento.

A águia não nasce voando. Ela aprende. Ela cresce. Ela enfrenta tempestades e desenvolve as asas com o tempo e com o esforço certo. Com você não vai ser diferente. O que define o seu futuro são as decisões que você toma a partir de agora.

"Mas os que esperam no Senhor renovarão as suas forças e subirão com asas como águias; correrão e não se cansarão; caminharão e não se fatigarão."

ISAÍAS 40:31

Camila

A sua jornada está apenas começando. E eu vou estar voando com você.

Jornada Mulher Águia · Visão de Empresária · por Camila

Fale comigo no Instagram: [@camila_perin](https://www.instagram.com/camila_perin)