



**Hora do
Mentor**

LIVE # 007

**PÚBLICO
ALVO
EM
7 PASSOS**



bmind

ÍNDICE

00) Introdução	03
01) Fazer Aquilo Que Ama (Não é Clichê)	05
02) Não Cair na Armadilha do Perfeccionismo	09
03) Pense na Sua Própria História de Vida	11
04) Ficar Atento Para o Que As Pessoas Querem	13
05) Identifique Onde Estão	16
06) Pense Sobre Como Você Pode Ser Mais Útil	17
07) Tenha Foco	19
08) Conclusão	21
09) Tarefa	22
10) Dicas Finais	27

INTRODUÇÃO

Identificar qual é o público-alvo ideal para começar seu negócio de mentoria é fundamental para prosperar, pois o foco sempre será conduzir alguém para atingir um resultado específico.

Como seria possível montar uma mentoria de sucesso se você não souber em detalhes os desejos, as dores, os desafios, os problemas e os sonhos das pessoas que você vai ajudar?

Ao mesmo tempo, eu percebo que isso é o que mais tira o sono de quem está começando. As pessoas ficam totalmente perdidas e confusas quando trago esse assunto à tona.

Mesmo experts e mentores calejados algumas vezes sofrem para conseguir atrair os clientes certos, justamente por não terem dado a devida atenção a essa questão.

Montar grupos de mentoria pode ser a forma mais satisfatória de empreender. Afinal de contas, quem não gostaria de ser remunerado acima da média para ajudar pessoas com algo que se tem afinidade?

Mas, se você não tiver clareza sobre quem é, e como se comporta seu público-alvo, vai ser muito difícil ter sucesso.

Um erro muito comum é achar que seu público-alvo é "todo mundo" e dessa forma acabar não chamando a atenção de ninguém.

Não vamos permitir que isso aconteça!

Neste caderno, eu trago o passo a passo pra você identificar qual é o público-alvo ideal para as suas mentorias.

Com isso, você terá mais facilidade pra atrair as pessoas, se relacionar, fechar vendas e entregar os resultados que elas esperam.

Boa jornada!



PASSO #1

Fazer Aquilo Que Ama (Não é Clichê)

Fazer o que se ama não é um clichê. Cientificamente, essa é a melhor forma de garantir bons resultados.

Quando você se envolve com assuntos com os quais já se sente naturalmente atraído, você tem mais facilidade de entrar em um estado de atenção focada.

Esse é o estado de flow (fluxo) que o psicólogo Mihaly Csikszentmihalyi descreveu em seu aclamado best-seller.

No momento em que entramos em flow perdemos a noção do tempo. E o nosso foco em realizar a tarefa do momento é tão grande, que corpo e mente se conectam em um estado de perfeita harmonia!

Você se lembra quando foi a última vez que você fez uma atividade tão prazerosa que até se assustou ao ver que várias horas tinham se passado?



Pessoas que alcançam excelência em suas áreas de atuação treinam suas mentes para entrar constantemente num estado de fluxo que permita executar as tarefas com maestria.

Claro que existem diversos fatores para que isso possa acontecer. Mas eu te garanto que vai ser infinitamente mais fácil entrar em um estado de atenção focada se você já se sente naturalmente atraído pelo assunto no qual decidiu se especializar.

Mesmo tarefas mais chatas e burocráticas parecem ser mais facilmente executadas quando sabemos que estamos construindo algo maior, que vai causar impacto.

Quanto mais tempo passarmos nesse estado de foco total, mais aprenderemos sobre a tarefa que estamos executando.

E isso nos trará uma grande satisfação e o sentimento de dever cumprido.



Nos tornamos, assim, verdadeiros Experts!

Um benefício claro disso é que pessoas que alcançam alta performance sempre serão como imãs que atraem admiradores, o que acaba resultando em maior remuneração e sucesso profissional.

Mas saiba que a verdadeira felicidade não virá do sucesso financeiro ou do reconhecimento de outras pessoas.

A verdadeira felicidade virá da sensação de sentir-se útil e de trabalhar constantemente com algo que te motiva a ser cada vez melhor.

Ter sucesso é contribuir com o mundo, se sentir relevante e gostar do que se está fazendo!

Olhar pra trás e sentir orgulho de suas realizações é um desejo natural do ser humano.

Permita-se trabalhar com algo que você tem paixão.

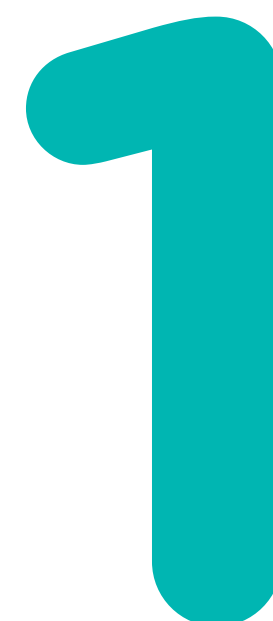
O empreendedor tem essa possibilidade!



Para caminhar nessa direção, responda a si mesmo essas perguntas:

- ★ Quais são os assuntos e temas que mais te atraem?
- ★ Olhe no histórico do seu navegador, quais são os sites que você mais visita?
- ★ Quais conteúdos você mais consome?
- ★ Sobre que assunto você mais conversa com seus amigos e familiares?
- ★ O que secretamente você gostaria de passar seus dias pensando, lendo e debatendo sobre?

Esse é o primeiro passo.
amos ao segundo...



PASSO #2

Não Cair na Armadilha do Perfeccionismo

Nós temos uma tendência de querer que tudo esteja pronto, bonito, preparado e perfeito antes de começar algo...

Esse é um dos maiores erros que você pode cometer se deseja empreender!

Empreendedores de sucesso estão constantemente fazendo iterações, num processo de melhoria contínua.

Você precisa começar seu programa de mentoria tendo em mente que não vai conseguir logo de cara ter uma leitura perfeita e cristalina sobre seu público-alvo a ponto de ter ofertas milimetricamente encaixadas e processos de entrega 100% ajustados.

A chave é começar fazendo o melhor que você pode, com as condições que tem hoje.

Conforme você evolui nesse processo e se relaciona com o público, você vai entendendo mais a fundo o que se passa nas suas mentes e corações.

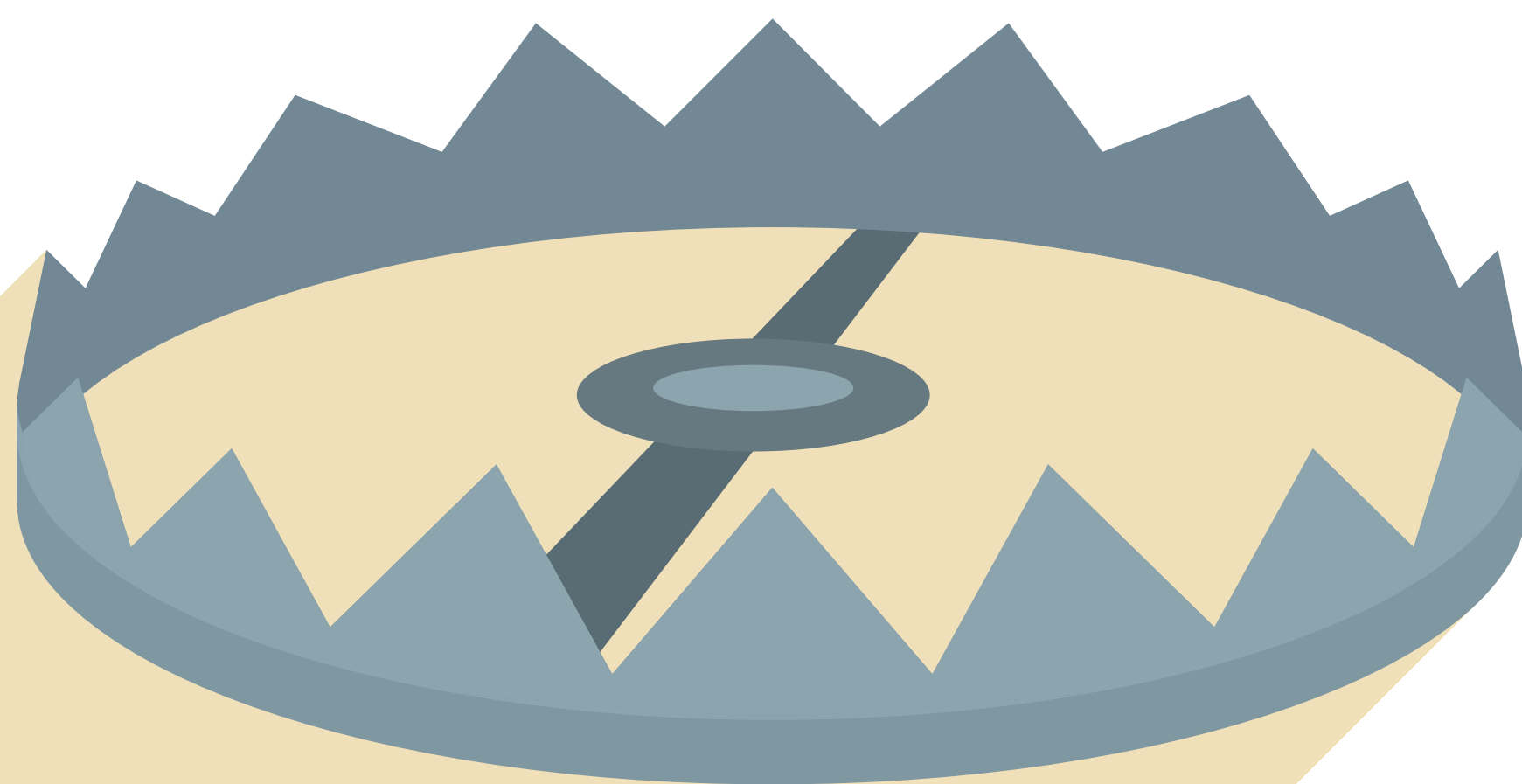


Esse processo nunca termina! Todo mentor está sempre alerta e aprimorando seus processos de marketing, vendas e entrega de serviços de acordo com os feedbacks que recebe do mercado.

Quanto mais tempo você demorar pra entrar em campo, mais tempo você vai demorar para receber os feedbacks necessários para evoluir.

Outro problema é que nós temos uma tendência de sermos muito críticos e pessimistas ao nos auto-avaliarmos, criando cenários ruins na cabeça que nos travam e nos impedem de avançar em busca de nossos sonhos.

Não caia nessa armadilha!



2

PASSO #3

Pense na Sua Própria História de Vida

Nossa memória nos prega peças!

Nós tendemos a nos esquecer de eventos importantes e de feitos que realizamos ao longo das nossas vidas.

Quando estamos passando por um problema ele parece ser maior do que é e nós ficamos muito presentes para ele...

Mas assim que a dificuldade é superada o nosso foco muda imediatamente para o próximo desafio.

Isso impede muitas vezes que você perceba o quão incrível você é, e quantas conquistas e realizações já teve na vida!

Com o tempo tendemos a "diminuir" nossos feitos.

Eu me surpreendo sempre com meus clientes quando eles me contam suas histórias de vida e parecem não perceber o quão valiosas são essas experiências e aprendizados que tiveram.

A large, bold, teal-colored number '3' is positioned on the right side of the page, serving as a visual anchor for the 'PASSO #3' section.

Essa é sem dúvida a melhor forma de definir um público-alvo: focar em ajudar pessoas que estão passando por desafios parecidos com os que você já superou no passado.

Você é a pessoa certa pra ajudar e vai ter muita facilidade em entender o que essas pessoas estão sentindo.

Isso vai facilitar todo o trabalho de marketing e de entrega da sua mentoria!

Os erros e acertos que você teve na vida são seu maior ativo! Eu conheço muitas pessoas que fazem trabalhos fantásticos e ajudam outras pessoas de graça. E por isso pensam que ninguém pagaria por aquele serviço que elas já fazem com maestria.

Normalmente você já ajudou pessoas de graça com sua expertise.

Você já é um mentor mas pensa que o seu conhecimento não tem valor de mercado.

Não cometa esse erro. Valorize e honre sua própria história!



PASSO #4

Ficar Atento Para o Que As Pessoas Querem (O Mercado é Soberano)

Parece óbvio, mas na prática o que eu vejo é as pessoas fazendo o contrário:

Em vez de pensar sobre o que as pessoas desejam, o empreendedor acaba focando muito no seu produto/serviço e no que ele pensa que as pessoas querem.

Essa é a receita infalível pro fracasso!

Mentores, infoprodutores, coaches e experts têm especialmente uma tendência por se apaixonarem pelos processos, ferramentas e técnicas que dominam...

Cometem então o erro de não analisar bem as demandas do mercado (o que as pessoas querem de fato).

Eu mesmo acabei vindo a falir na minha primeira tentativa de empreender por isso.



Eu foquei em desenvolver o produto que eu achava que as pessoas queriam, gastei todo meu tempo e meu dinheiro desenvolvendo esse produto...

Só quando lancei no mercado eu fui descobrir que não era bem aquilo que os clientes gostariam que eu fizesse!

Aí já era tarde, pois eu não tinha mais fôlego pra corrigir a trajetória.

Pelo seu bem, esqueça um pouco a sua ideia e as suas opiniões.

A opinião do mercado é infinitamente mais importante!

No início da jornada, parece que rola uma mistura de empolgação e orgulho que nos torna cegos.

E nós passamos a parar de observar e ouvir as pessoas...



4

Esse erro é mortal, pois sua mentoria só vingará se ela for útil para seu público-alvo.

Você tem que se concentrar 100% no que eles querem que você faça!

Esqueça a ideia de nunca mais ter chefe...

Um empreendedor de sucesso tem milhões de chefes exigentes: seu público!

Esteja atento e liste o que seu público:

- > Mais deseja alcançar;
- > Mais tem dúvidas e dificuldades pra fazer;
- > Secretamente pensa mas não fala;
- > Já tentou fazer antes;
- > Mais odeia fazer.

Crie suas mensagens e suas soluções com isso em mente. Dessa forma eles não terão outra alternativa a não ser consumir tudo que você produzir.

As vagas pra sua mentoria serão disputadas!



PASSO #5

Identifique Onde Estão

Ao mesmo tempo que você precisa seguir os 4 passos anteriores antes de conseguir identificar onde seu público-alvo se encontra, conforme você passar a frequentar tais lugares, mais claro vai ficar pra você que tipo de pessoas fazem, e quais não fazem parte do seu público-alvo.

Então essa etapa é muito importante. Por isso, investigue e responda com cuidado:

- > Que tipos de sites acessam?
- > Quais redes sociais costumam usar com mais frequência?
- > Quais produtos consomem? Já participaram de outras mentorias?
- > Frequentam fóruns e grupos na internet?
- > Frequentam eventos, feiras, exposições?
- > Geograficamente aonde a maioria se concentra?

De acordo com os lugares que frequentam você passará a ter uma ideia sobre os hábitos que possuem.

Isso facilitará para que você tenha comunicação encaixada e possa fazer ofertas que vendem mais. Além de gerar mais resultados para os clientes, é claro.



PASSO #6

Pense Sobre Como Você Pode Ser Mais Útil

Pense como você pode ajudar mais e resolver problemas mais relevantes.

Entenda que, se o seu foco for no dinheiro, ou então se você definir sua estratégia baseado no que é mais garantido e tradicional, você sempre vai sofrer pra conseguir ser notado pelas pessoas.

Quem foca em ajudar pessoas a resolver problemas realmente importantes acaba tendo **mais clientes do que consegue atender!**

A lógica é simples aqui. Vamos fazer um exercício rápido de imaginação:

Imagine que você descobriu a cura de uma grave doença.

Você acredita que precisaria fazer muito esforço pra vender essa solução ?

Acredito que você não demorou muito pra responder que **não...**



A mesma coisa acontece com as suas mentorias.

Se você descobrir como fazer para que elas sejam soluções de problemas mais relevantes e urgentes, você terá que fazer menos esforço para vendê-las!

Na hora de definir seu público-alvo não pense nas pessoas, pense nos problemas que as pessoas têm.

O dinheiro persegue quem oferece as melhores soluções.

Quem fica correndo atrás de clientes e sofre muito pra vender é porque ainda não entendeu isso 100%.

Existem nichos de mercado pouco explorados, justamente porque a maioria das pessoas não faz esse trabalho e acaba sempre copiando o que outra pessoa fez.

Se você mudar a sua mentalidade, no sentido de procurar ser útil e resolver problemas, verá muitas oportunidades de se posicionar de forma a não ter muita concorrência.

Esteja de mente aberta. O empreendedor de sucesso é aquele que vê soluções onde os outros só conseguem enxergar obstáculos!



PASSO #7

Tenha Foco

Parece trivial e talvez você já esteja até cansado de saber da importância de manter o foco para empreender.

Mas na prática, a maioria das pessoas perde muito tempo e dinheiro por simplesmente não ter clareza sobre quem é seu público-alvo...

Ou por não sustentar uma comunicação única e direcionada.

Quando não temos essa precisão ou não somos consistentes, dispersamos toda nossa energia e alcançamos poucos resultados.

Quem nunca se pegou fazendo cada vez mais coisas no dia a dia, mas tendo a sensação de não estar tendo resultados no mesmo ritmo?

Mantenha um único público e sirva somente a ele!

Conforme o tempo passa e o crescimento do seu negócio de mentoria acontece, você pode pensar em expandir.



Mas não cometa o erro clássico de tentar abraçar o mundo logo de cara.

Um exemplo claro da importância do foco é a empresa Amazon, de Jeff Bezos (hoje é a empresa mais valiosa do mundo e conhecida como "A Loja de Tudo")

A Amazon começou tendo como único público os leitores de livros, que compravam pela Internet em 1994.

Quando Bezos começou, ele já tinha a intenção de tornar sua empresa numa grande varejista. Mas ele sabia que precisaria focar em um único público até ter a estrutura necessária para diversificar.

Essa estratégia se mostrou acertada e existem milhares de outros bons exemplos, mas você já pegou a ideia aqui.

Foco é dizer não para diversas boas ideias que existem!

Steve Jobs



CONCLUSÃO

Agora você já tem um passo a passo para identificar qual é o público-alvo da sua mentoria. E poderá evitar alguns erros que custam muito caro na hora de tornar-se um mentor e viver do seu conhecimento.

Não se preocupe se nesse momento você estiver com a mente "borbulhando" em ideias, isso é normal. Mas não deixe a ansiedade tomar conta.

Faça sua lição de casa, trabalhando pra seguir esses 7 passos e responder as perguntas. Tenha em mente que esse processo é contínuo.

Ninguém sai com tudo 100% resolvido logo de cara. Mas com paciência e trabalho duro você estará caminhando na direção certa para ter sucesso como MENTOR!

TAREFA

Responda estas perguntas abaixo, que irão te ajudar a identificar o seu público-alvo:

1 - Quais são os assuntos e temas que mais te atraem?

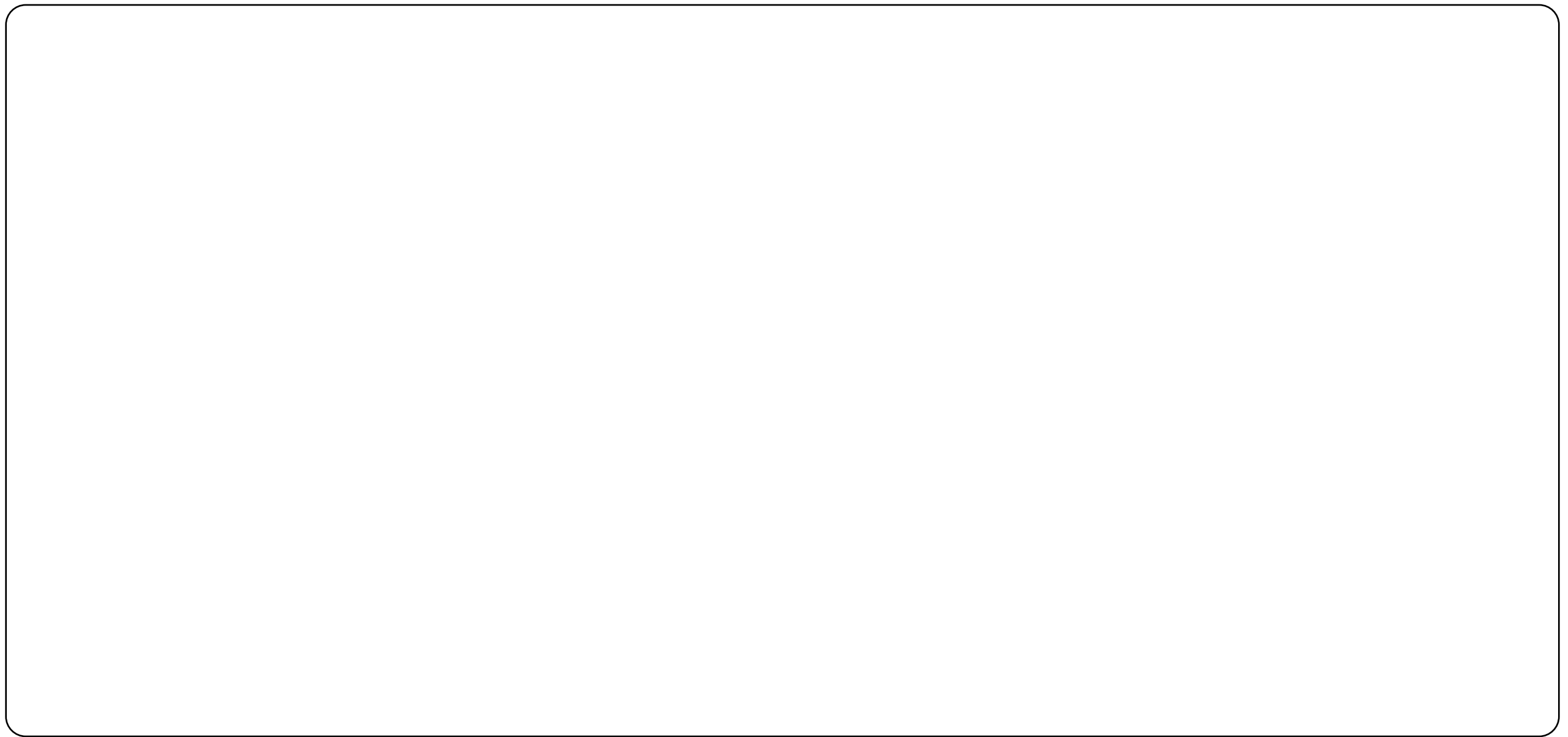
2 - Olhe no histórico do seu navegador, quais são os sites que você mais visita? Quais conteúdos você mais consome?

3 - Sobre que assunto você mais conversa com seus amigos e familiares?

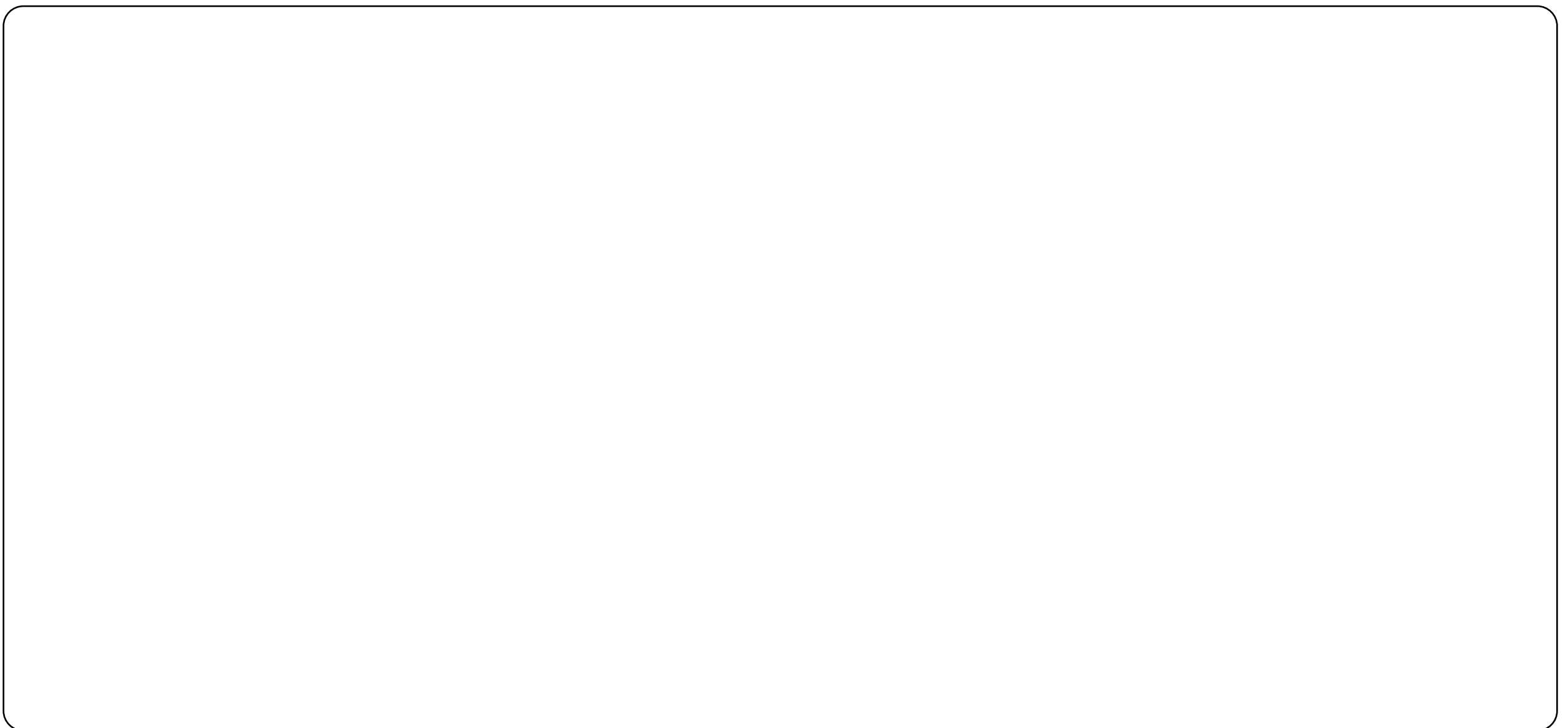
4 - O que secretamente você gostaria de passar seus dias pensando, lendo e debatendo sobre?

5 - O que as pessoas normalmente dizem que você faz bem? O que você sabe que faz melhor do que a média?

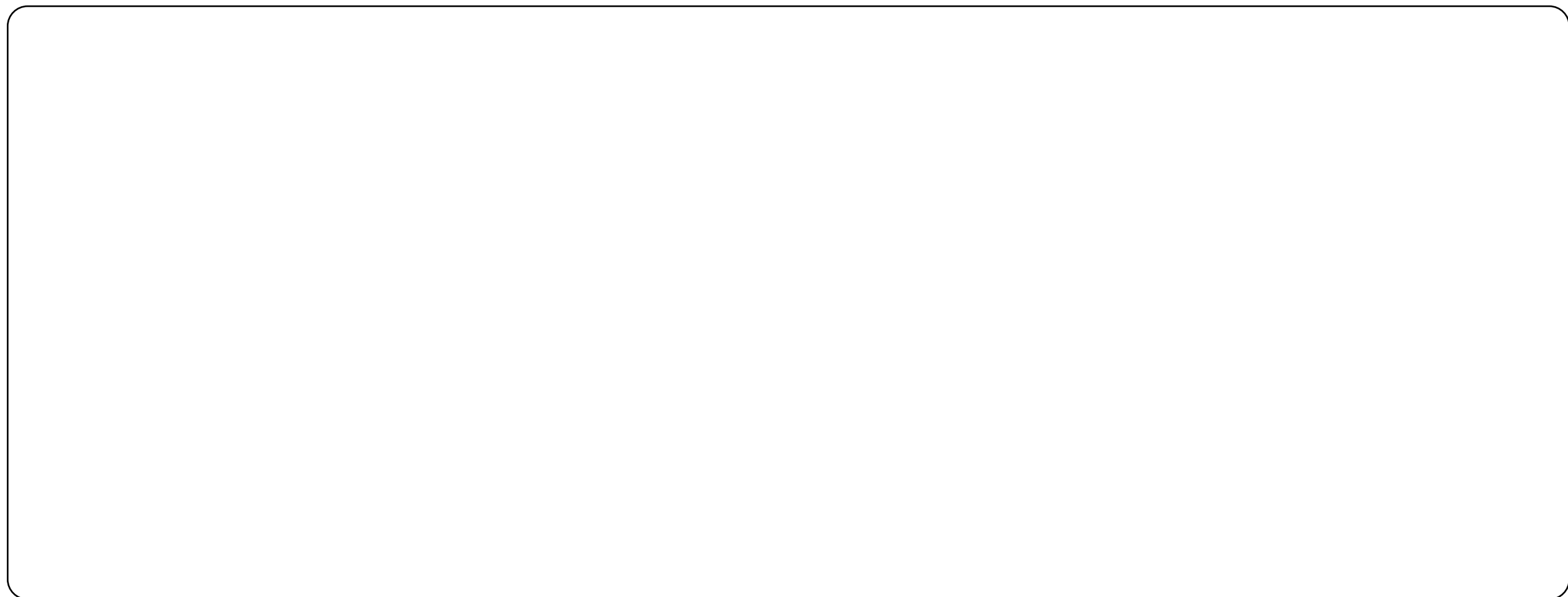
6 - Liste 3 situações/histórias em que você ajudou alguém:



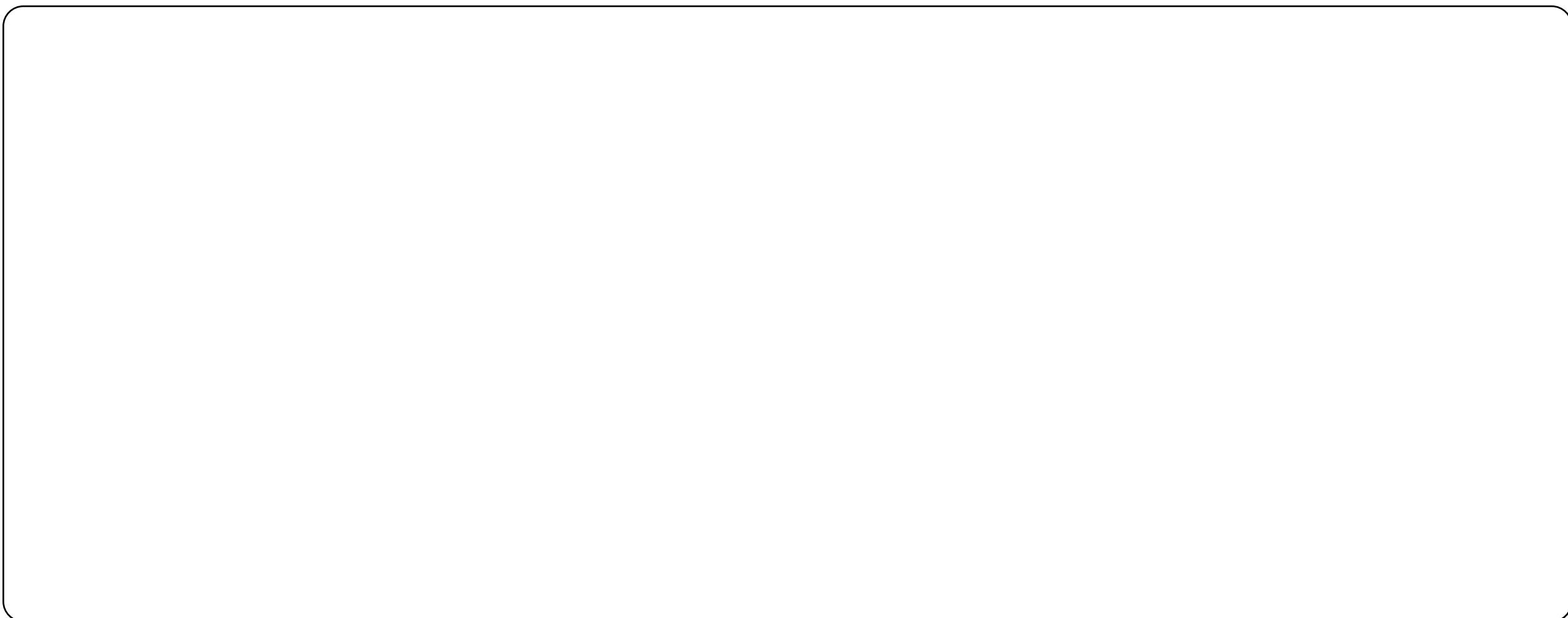
7 - Liste 5 problemas que você sabe que as pessoas possuem



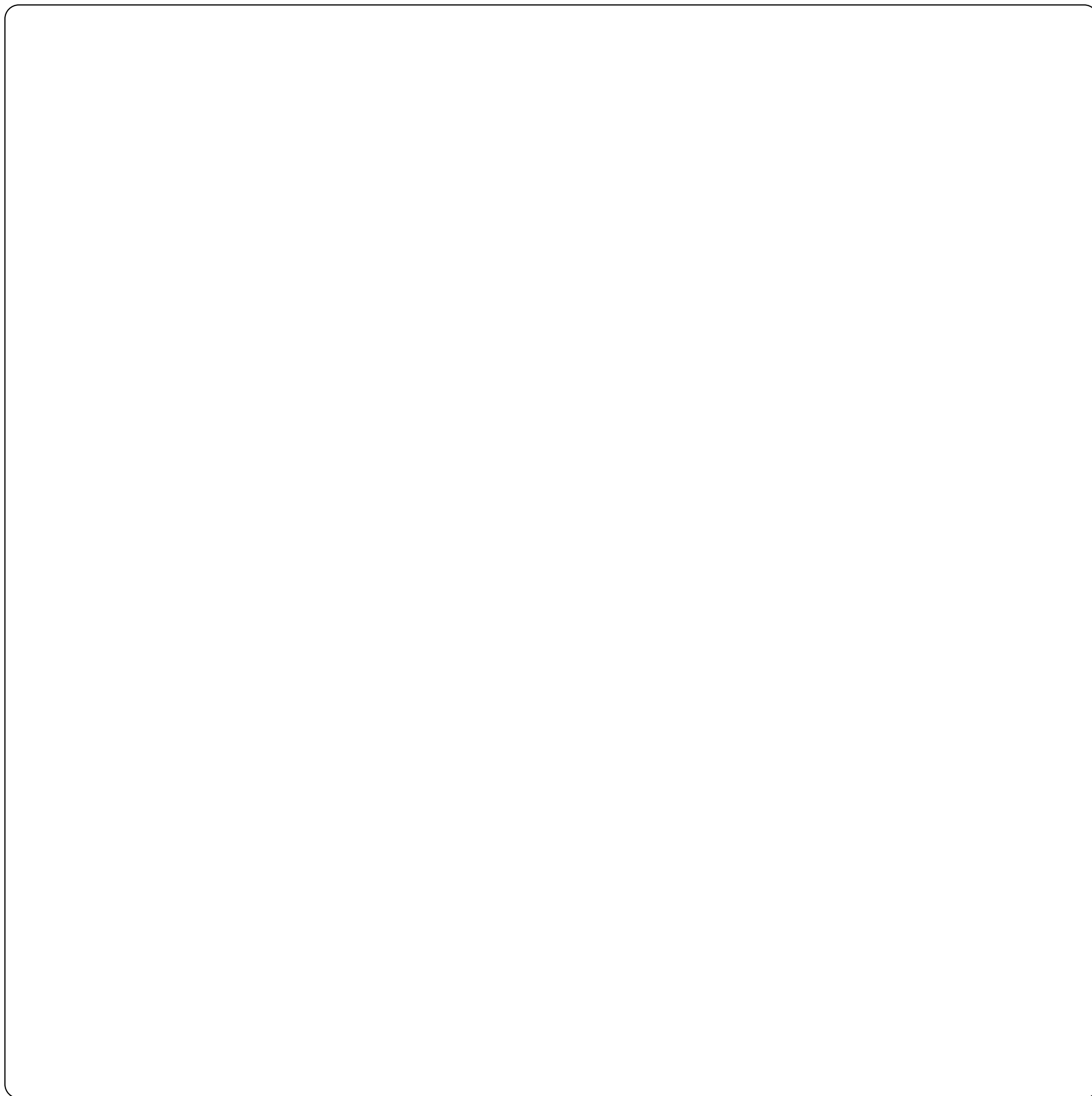
8 - Pense sobre os problemas que listou acima e agora descreva como você imagina que é o público que tem cada um destes problemas. Faça uma descrição de como você imagina que seja a maior parte das pessoas desse público. Liste características dessas pessoas.



9 - Escolha um dos públicos que listou acima levando em conta sua afinidade com o público e sua capacidade de resolver o problema que esse público tem.



10 - Comece a pesquisar na internet por concorrentes diretos e indiretos: liste pessoas e empresas que oferecem soluções para esse mesmo público.



DICAS FINAIS

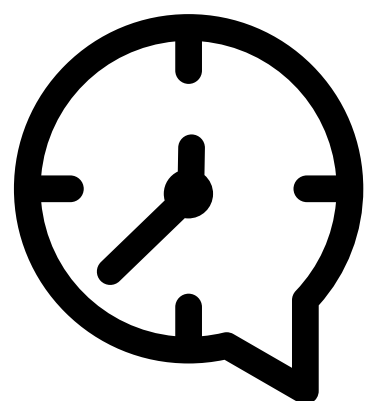
01 - Todos os cadernos da HORA DO MENTOR possuem uma senha, nós fazemos isso para que as pessoas tenham consciência da importância da aula AO VIVO, como parte fundamental na hora de você se desenvolver como mentor.

02 - Como cada aula possui uma senha diferente, sugerimos que você renomeie este arquivo, colocando a senha no final do nome.

Ex: renomeie este arquivo de Hora_do_Mentor_-_LIVE_007 para Hora do Mentor - Live 007 - Senha - ouvir

Assim você não terá problemas em reabrir este PDF, pois a senha está descrita no próprio arquivo

03 - Use o site <https://smallpdf.com/pt/editar-pdf> para editar este documento, escrevendo as tarefas no próprio PDF, evitando assim ter que imprimir todas as folhas.



Hora do Mentor



**TODAS AS QUARTAS-FEIRAS 19h
UMA AULA NOVA PRA VOCÊ**

AULA AO VIVO



zoom