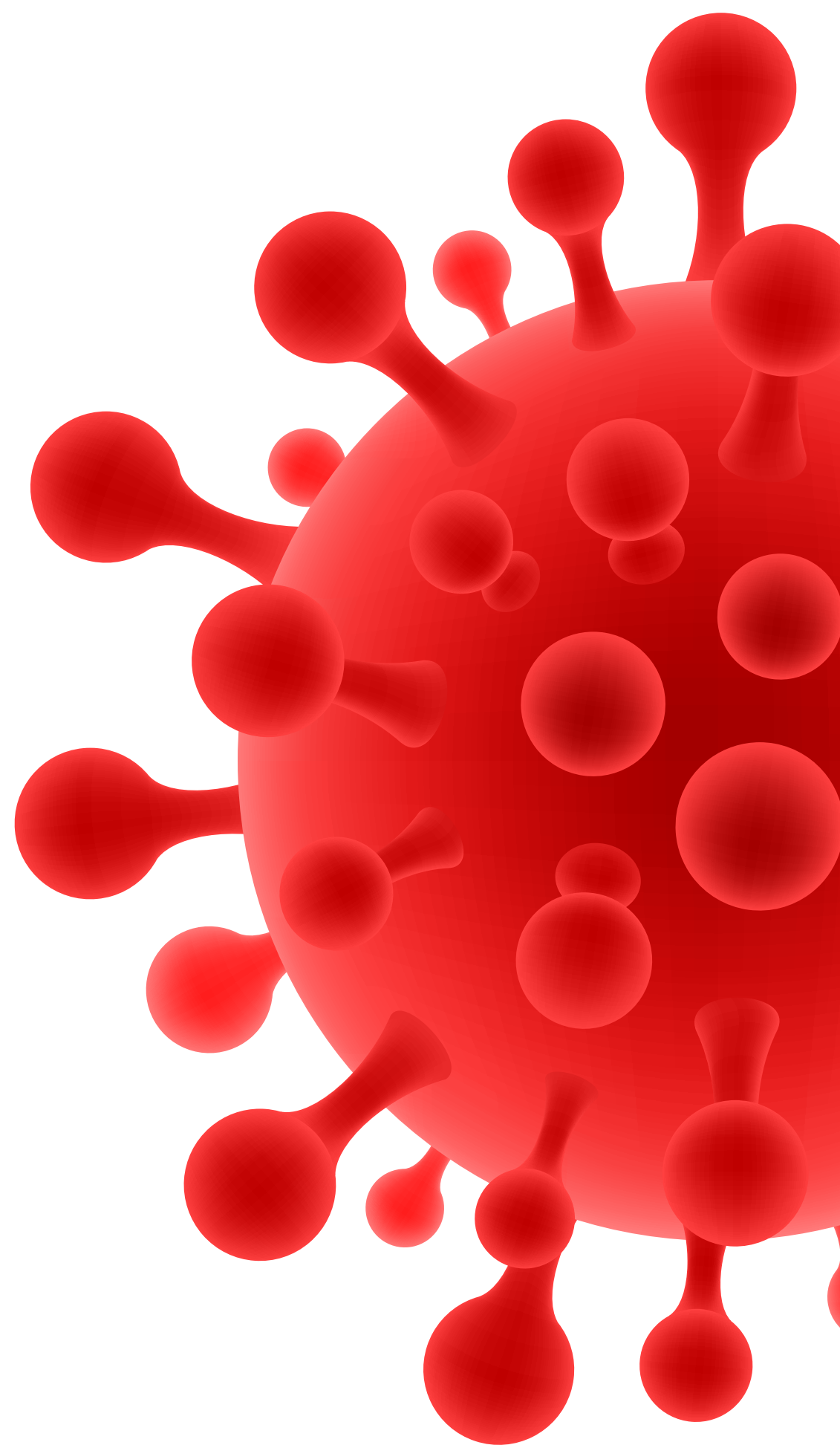




**Hora do
Mentor**

AULA # 022

**ESTRATÉGIA DE
SOBREVIVÊNCIA
PÓS COVID-19**



bmind

ÍNDICE

00) Introdução	03
01) Torne-se Essencial	05
02) Entregue Online	06
03) Ele seu Nível de Jogo	07
04) Dieta de Informações	08
05) Estratégia M.A.D	09
06) Junte-se	10
07) Hora de Ir Além	11
08) Domine com Conteúdo	12
09) Saiba seus Números	13
10) Mantenha-se na Luta	14

INTRODUÇÃO

Nós não podemos tapar o Sol com a peneira!

É fato que a pandemia impactou a economia do nosso país e do mundo. Mas a gente também não pode ficar numa posição de vítima e esperar tudo passar!

Nos momentos de crise é quando devemos agir, e agir com mais velocidade e mais assertividade!

Eu preparei esse conteúdo para te ajudar a ganhar clareza e ânimo para enfrentar com coragem este momento delicado.

É perfeitamente possível viver do seu conhecimento, e inclusive crescer no momento mais desafiador da nossa economia, pois a verdade é que o movimento natural dos negócios e das pessoas procurarem por conhecimento online foi antecipado!

Coisas que aconteceriam dentro de 5 a 10 anos estão acontecendo nesse exato momento, devido à pandemia de COVID-19, no mercado de conhecimento online!

Eu separei 10 dicas importantes para você criar a sua estratégia de sobrevivência e prosperar definitivamente como mentor, mesmo num cenário de incertezas.

Espero que você faça proveito desse conteúdo e use as tarefas ao final do caderno para seu autodesenvolvimento!



THIAO GERMANO

TORNE-SE ESSENCIAL

Quando vivemos períodos de crise e recessão é muito melhor vender remédios do que vitaminas. Portanto, o pontapé inicial de uma boa estratégia de sobrevivência é:

- ✓ Resolva problemas críticos e essenciais;
- ✓ Pense em soluções que impactem na saúde (mental ou física), no bolso ou nos relacionamentos (ou em todas);
- ✓ Foque num único problema. Você precisa ser cirúrgico agora!



ENTREGUE ONLINE

A pandemia fez com que todos tivessem que passar o máximo de tempo em casa, o que prejudicou – e muito – qualquer solução presencial. Sendo assim:

- ✓ Agora é a hora de expandir ou fazer a transição para a internet;
- ✓ Quase qualquer produto ou serviço pode ter sua versão de conhecimento;
- ✓ Eventos Online, coaching, consultoria, delivery e modelos híbridos são os mais indicados;
- ✓ Posicione-se como um expert e pense nas vendas de curto prazo. Mas pense a longo prazo principalmente.

2

ELEVE SEU NÍVEL DE JOGO

Enquanto muitos esperam para ver o que vai acontecer, outros estão aproveitando a oportunidade para desenvolver estratégias de sobrevivência. Ou seja, não é hora de ficar paralisado, é o momento certo para elevar seu nível de jogo. Veja como:

- ✓ Em qualquer crise financeira o fator tempo é a chave. Não é hora de "esperar pelo melhor";
- ✓ É tempo de deixar desculpas de lado e se transformar numa versão melhor de si mesmo;
- ✓ Invista em adquirir habilidades específicas e raras e criar a base para enfrentar a crise;
- ✓ Foque em consumir conteúdo de experts que alcançaram resultados (esqueça diplomas).

3

DIETA DE INFORMAÇÕES

A sobrecarga de informação pode te levar a ficar paralisado, sem saber ao certo que caminho trilhar para sobreviver a este momento de crise. Por isso, seja mais seletivo e faça uma dieta de informações e conteúdo. Confira esses pequenos hacks:

- ✓ Entre numa dieta restrita de informações evitando fake news e conteúdo sensacionalista;
- ✓ Invista em conteúdos que realmente te ajudem a gerar receita;
- ✓ Hora de blindar sua mente. Em 15 minutos você se atualiza de fontes confiáveis.



ESTRATÉGIA M.A.D

Quanto menos trabalho operacional você tiver, mais tempo vai sobrar para criar sua estratégia de sobrevivência à crise.

Portanto:

- ✓ Tempo é dinheiro e quando temos crise ele é um ativo muito valioso;
- ✓ M.A.D - Matar, Automatizar, Delegar;
- ✓ Fique com a estratégia e as decisões mais difíceis no seu negócio;
- ✓ Tempo e dinheiro não podem ser desperdiçados em hipótese alguma agora.

5

JUNTE-SE

Isolar-se neste momento pode ser a morte para qualquer negócio. Quanto mais ajuda você tiver, menores serão os desafios a enfrentar. Nesse sentido:

- ✓ Não coloque seu negócio em quarentena;
- ✓ Em tempos incertos e desafiadores, é fundamental estar em grupo;
- ✓ Selecione com cuidado as comunidades e os experts que você vai acompanhar;
- ✓ Junte-se à pessoas com valores e objetivos semelhantes aos seus.

6

HORA DE IR ALÉM

A competitividade aumenta a cada dia. E sobreviver na crise depende de se tornar um diferencial na vida das pessoas.

Diante disso, considere que:

- ✓ Sua audiência e seus clientes agora sentem os mesmos medos, dúvidas e incertezas que você;
- ✓ Você precisa ir além e entregar ainda mais valor para gerar vendas;
- ✓ Descer um degrau nos preços e subir um degrau no valor entregue é o que vai alavancar seus negócios;
- ✓ Facilitar pagamentos, entregar materiais gratuitos, e posicionar seu negócio pensando em médio a longo prazo é chave para aumentar sua receita.



DOMINE COM CONTEÚDO

O motor da internet é conteúdo. Cada busca digitada no Google é resultado de uma intenção de alguém, seja descobrir uma informação, tirar uma dúvida, conectar-se com alguém ou comprar.

Isso significa que, para se tornar conhecido no mercado e potencializar sua estratégia de sobrevivência é fundamental criar conteúdo. Então, minha dica é:

- ✓ Nunca foi tão acessível produzir e distribuir conteúdo quanto é hoje em dia. Aproveite essa facilidade!
- ✓ Marketing de conteúdo é uma estratégia poderosa desde que você saiba quem é seu cliente e o que ele busca. Portanto, conheça sua audiência!
- ✓ Crie listas de problemas, medos, desejos e dores dessas pessoas e produza vídeos, artigos, posts e lives;
- ✓ Certifique-se de sempre fazer chamadas para ação ao fim de cada conteúdo.



SAIBA SEUS NÚMEROS

Ter métricas e indicadores é essencial para qualquer empreendimento. Quanto mais dados você tem sobre o seu negócio, mais fácil é gerenciar e maximizar os resultados.

Tenha em mente que:

- ✓ Mesmo em tempos de alta, se você não souber seus números você pode quebrar;
- ✓ Coloque metas e faça a engenharia reversa dia a dia para saber se está no caminho certo;
- ✓ Na crise você precisará impactar mais pessoas para ter um cliente;
- ✓ Corte custos fixos pessoais e do seu negócio.



MANTENHA-SE NA LUTA

Sobreviver à crise é uma questão de determinação e trabalho focado. Então, lembre-se que:

- ✔ O que você pode controlar é seu esforço;
- ✔ Nenhum evento externo é mais poderoso que o trabalho focado e comprometido, dia após dia, para gerar mais valor e vendas;
- ✔ Isso pode significar mais e-mails, mais conteúdo, mais horas trabalhadas e mais estudos. O que for necessário!
- ✔ A única forma de perder é desistir.

10

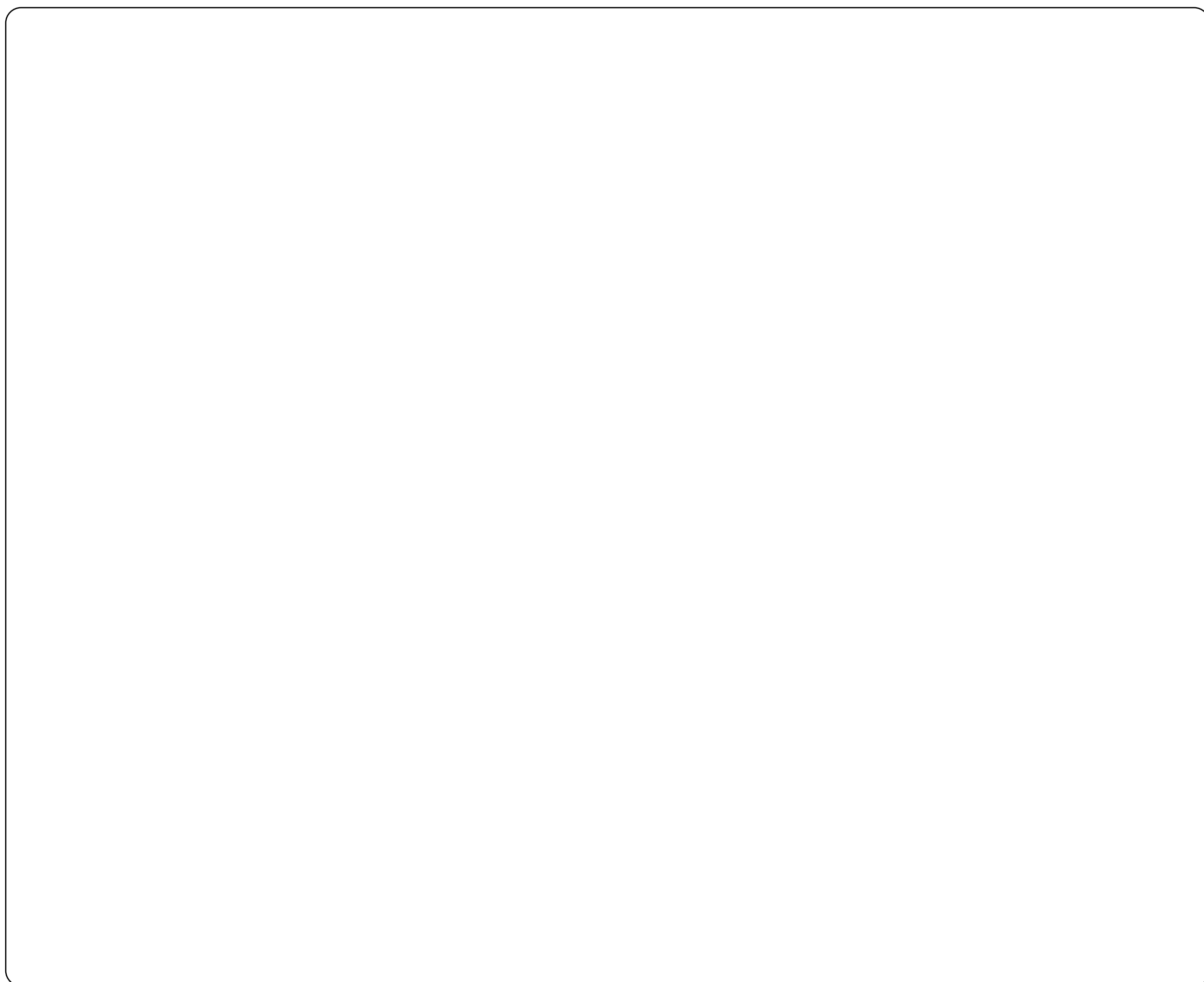
CONCLUSÃO

Espero que essas dicas ajudem você a desenvolver estratégias de sobrevivência à crise e crescer como pessoa e como empreendedor nesse período turbulento que estamos vivendo.

Tenha a certeza que isso vai passar e você estará ainda mais forte!

TAREFAS

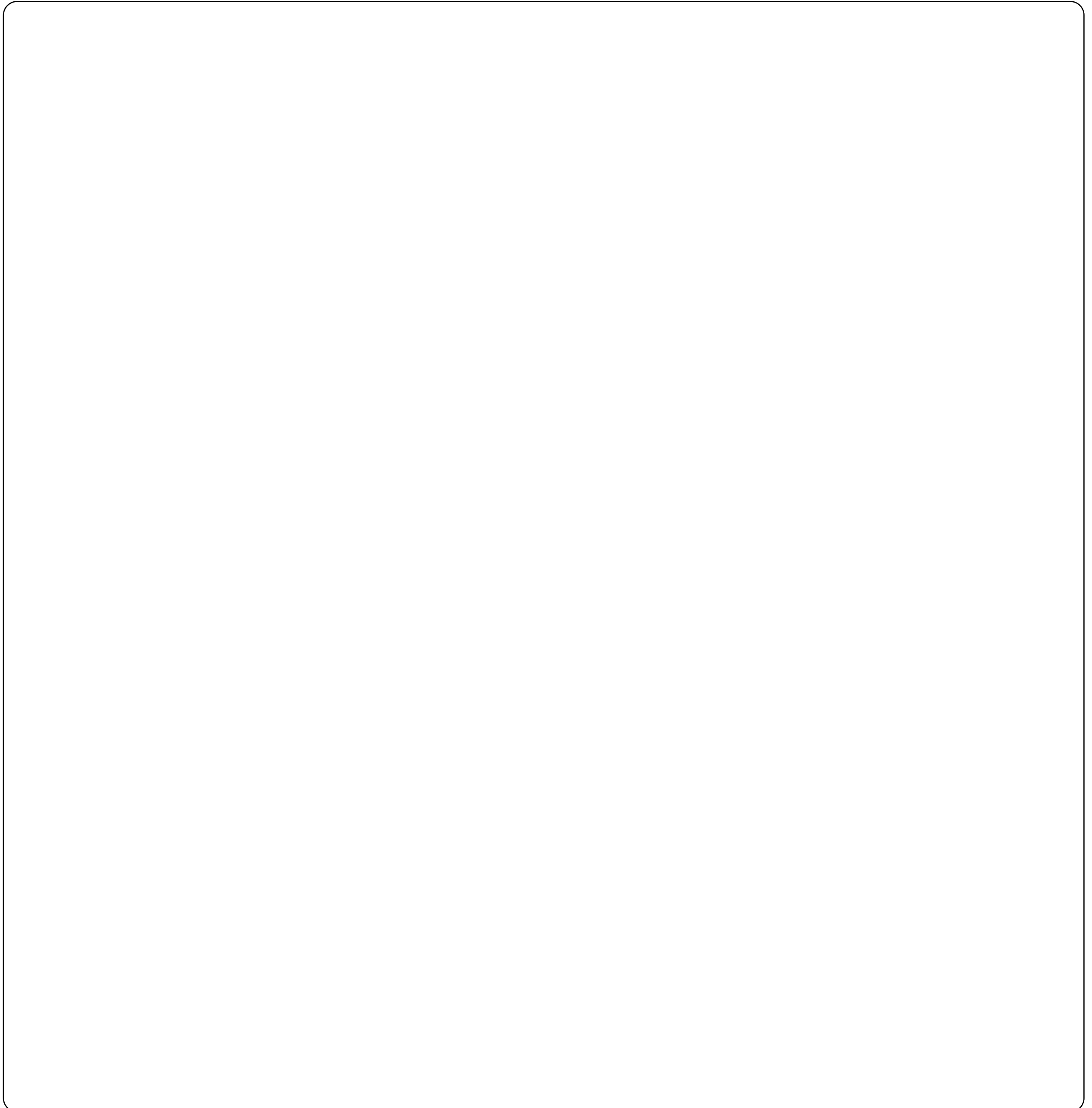
01) Qual o problema realmente essencial que você pode focar em resolver para as pessoas usando aquilo que você já sabe ou já tem interesse em se aprofundar?



02) Você já aceitou que hoje não existe mais separação entre mundo online e mundo presencial ? O que falta para você entender e aceitar esse fato e começar a trabalhar na internet com mais leveza?

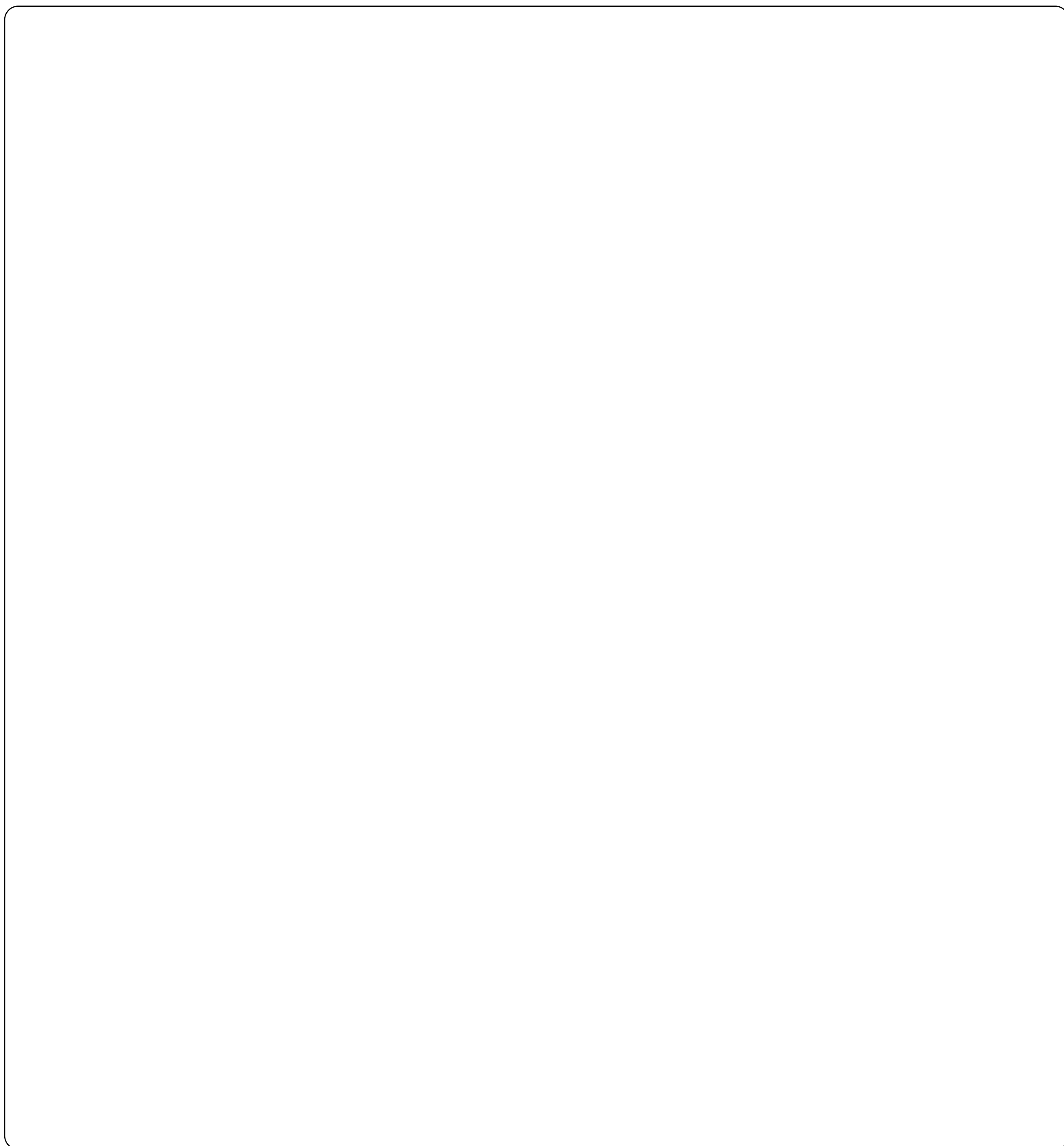


03) Que tipo de habilidades você pode desenvolver ou aprimorar nesse momento para se tornar mais essencial ?

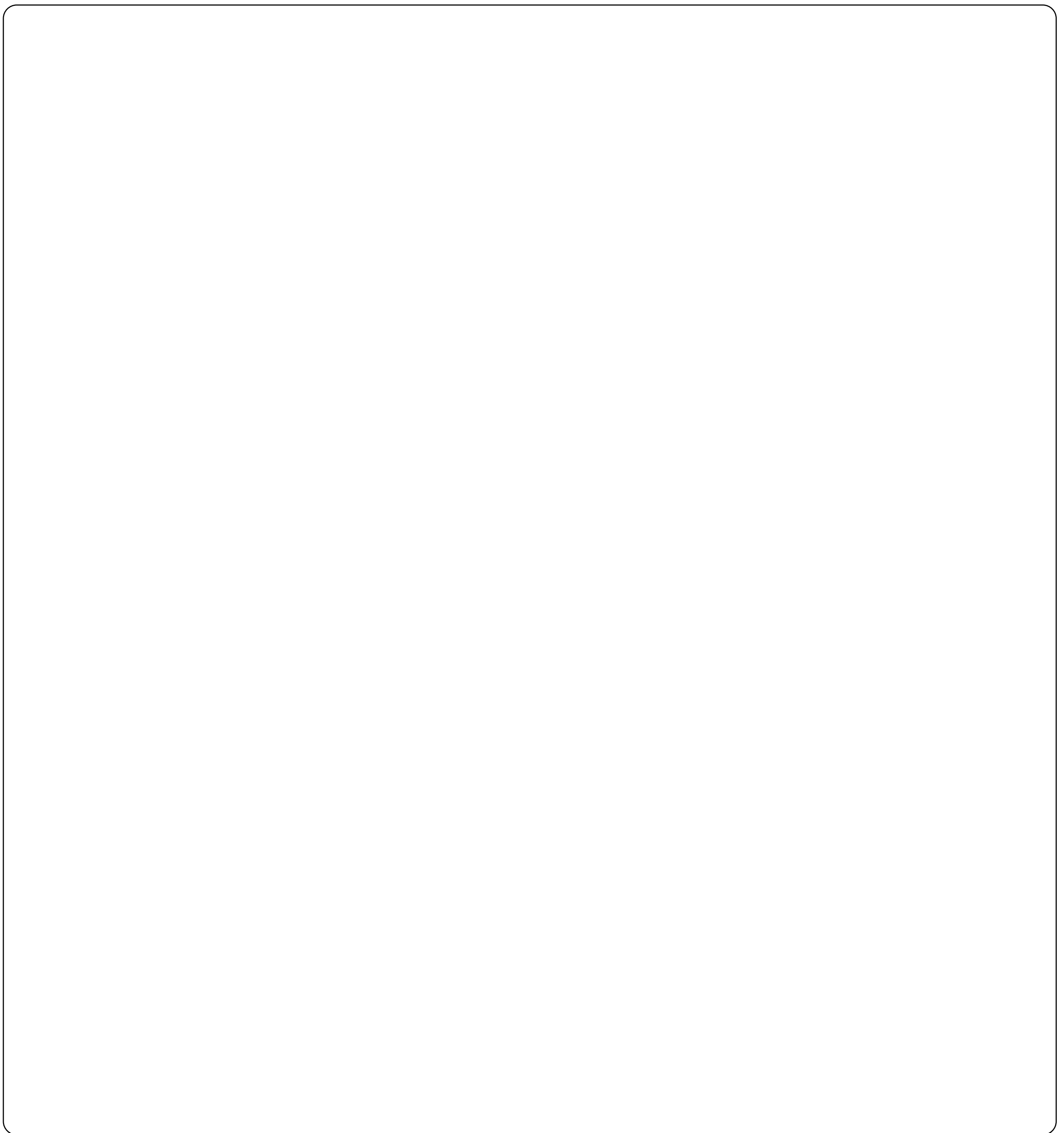


04) Que tipo de informações desnecessárias e lixo você ainda permite que interfiram no seu dia a dia?

05) O que você vai fazer para limpar sua mente?



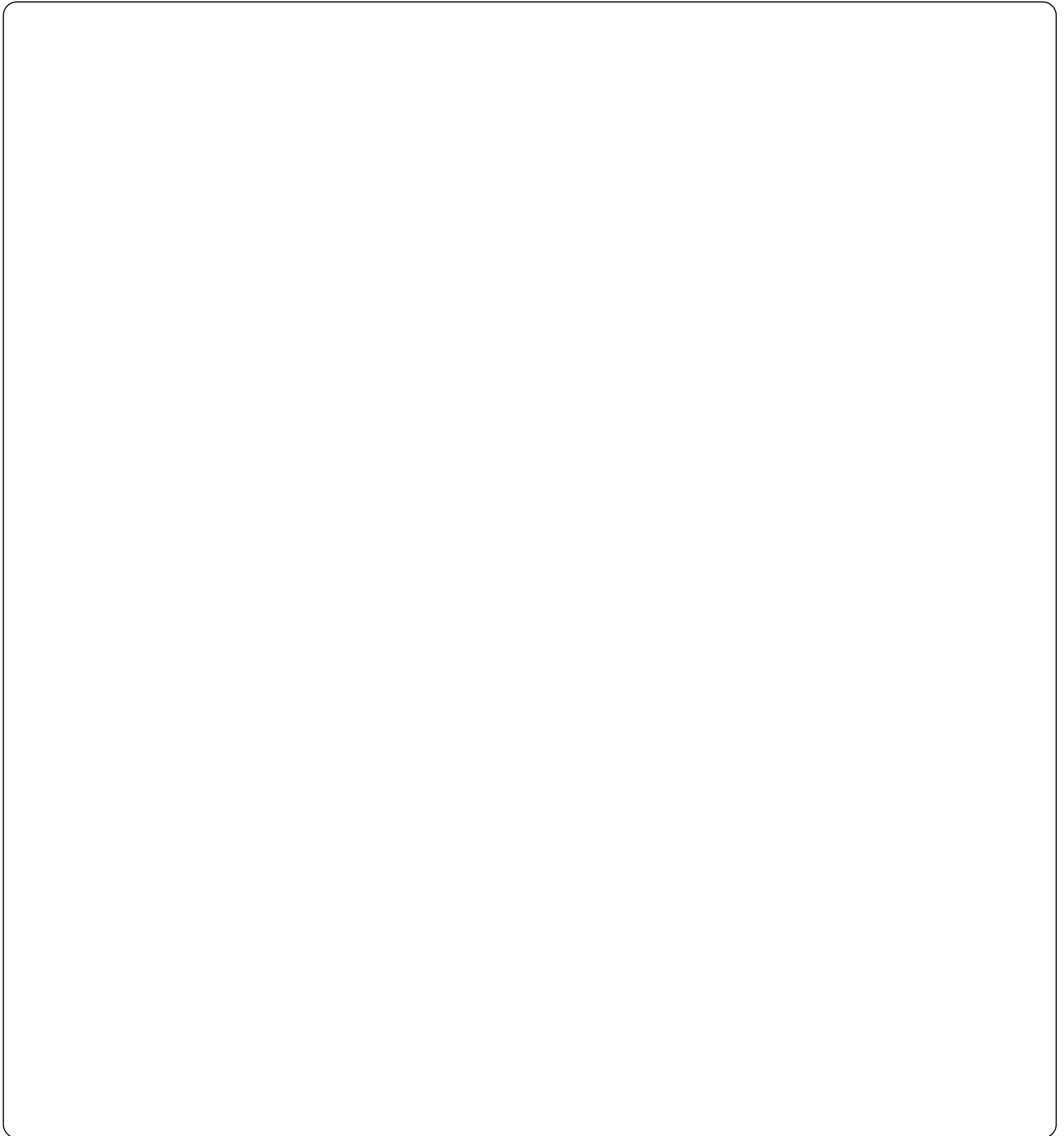
06) Quais atividades você vai eliminar da sua vida?



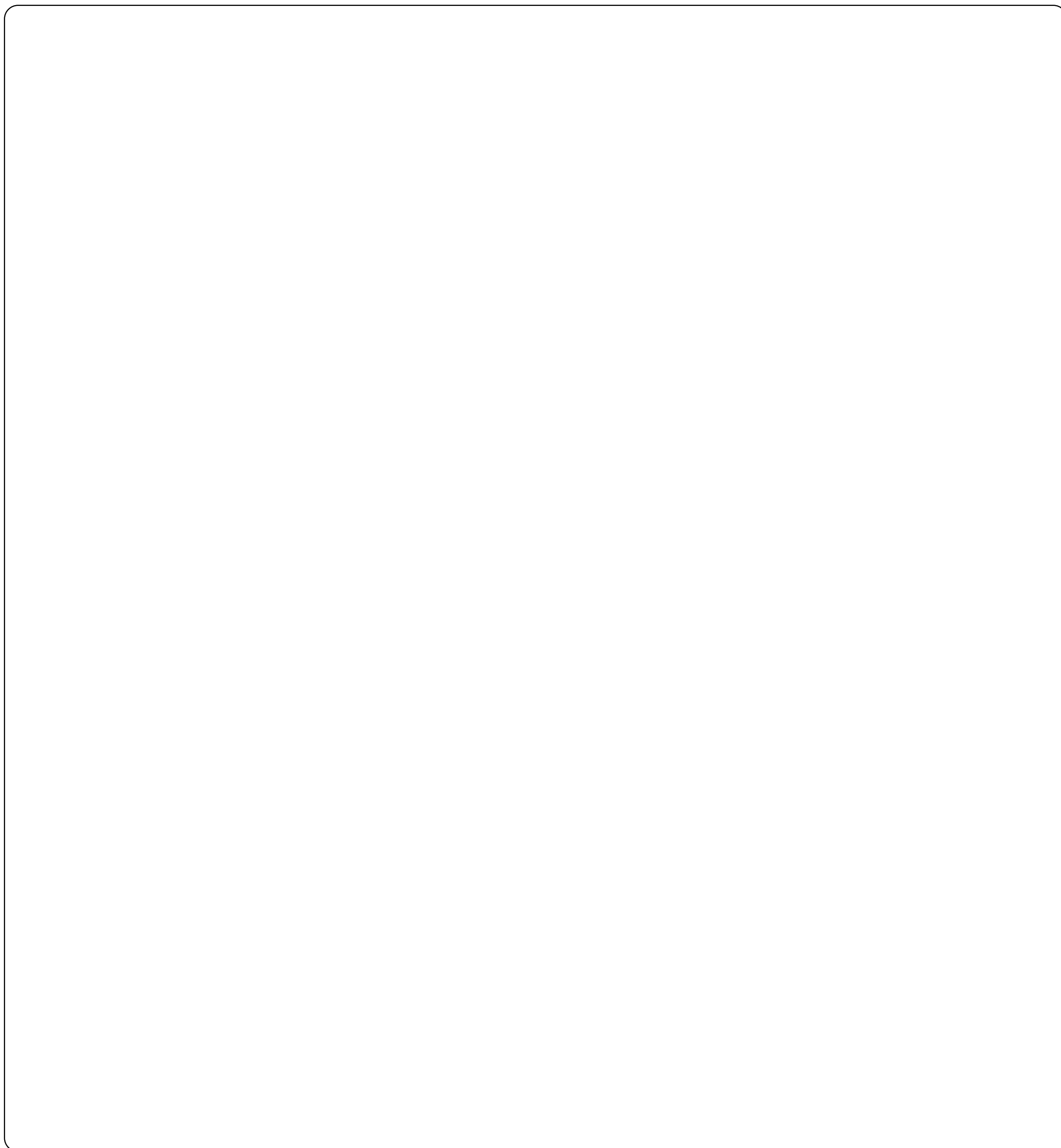
07) Quais atividades você vai delegar?



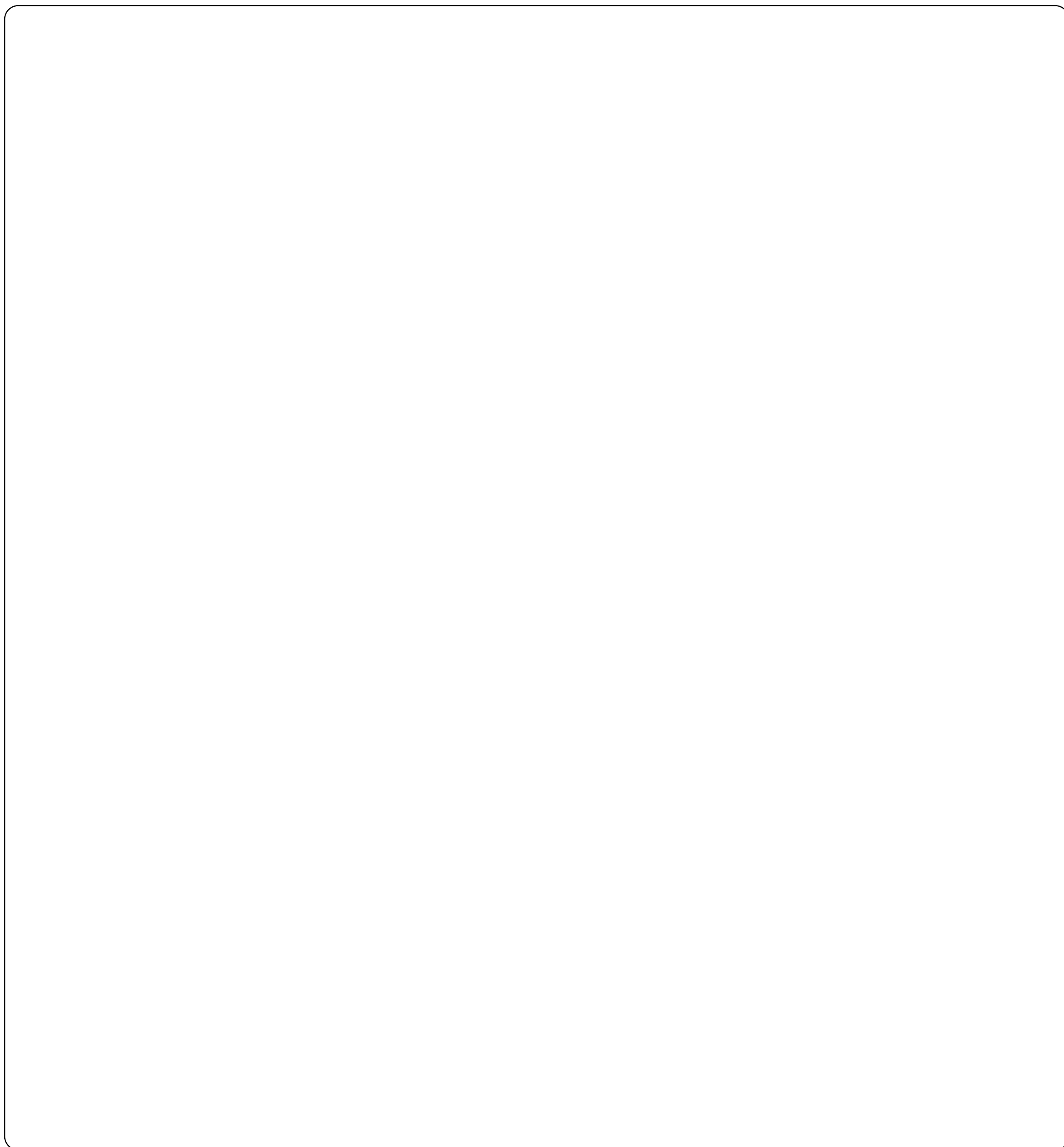
08) Quais atividades você vai automatizar?



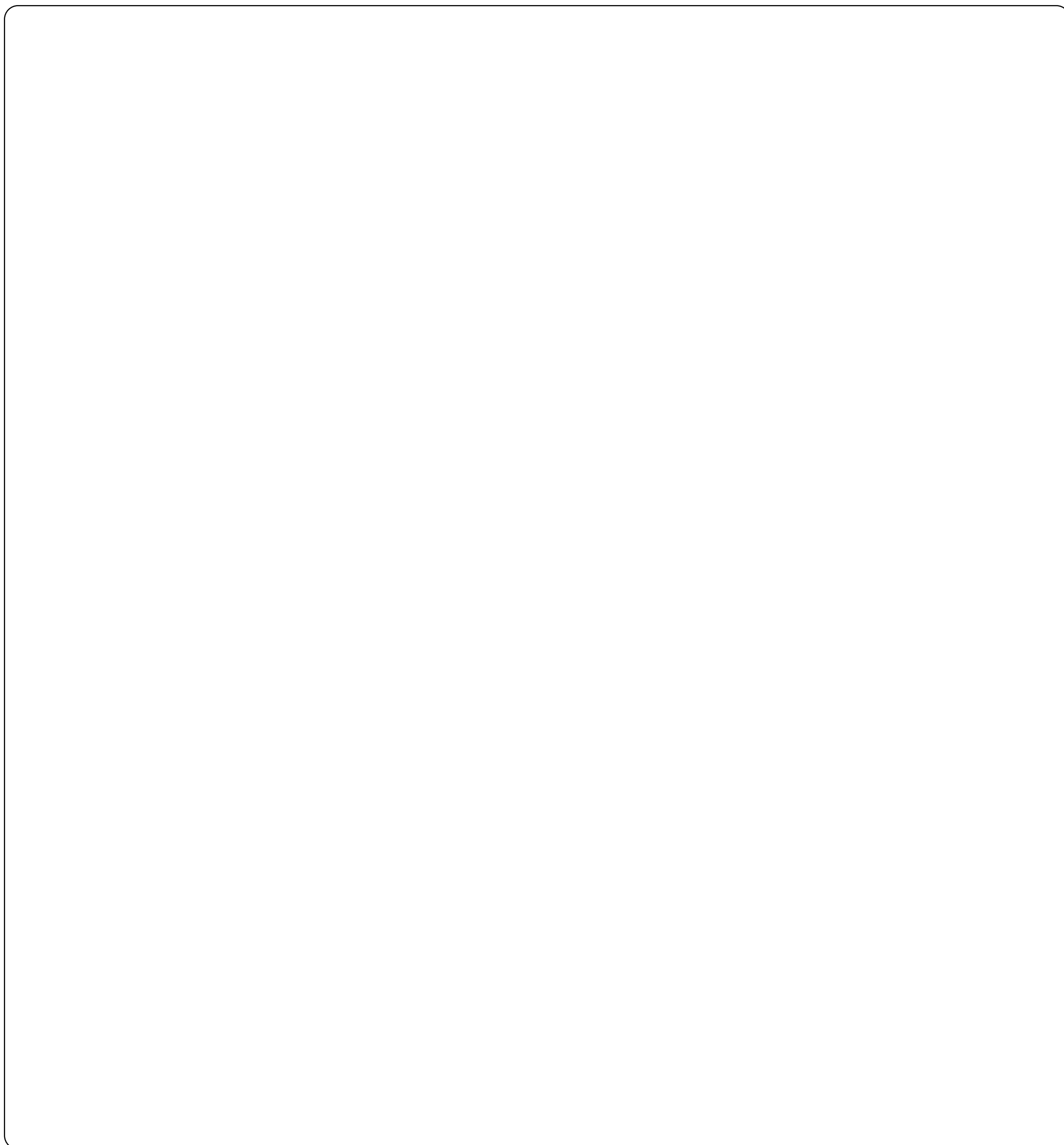
09) Quais pessoas você vai afastar do seu círculo ?



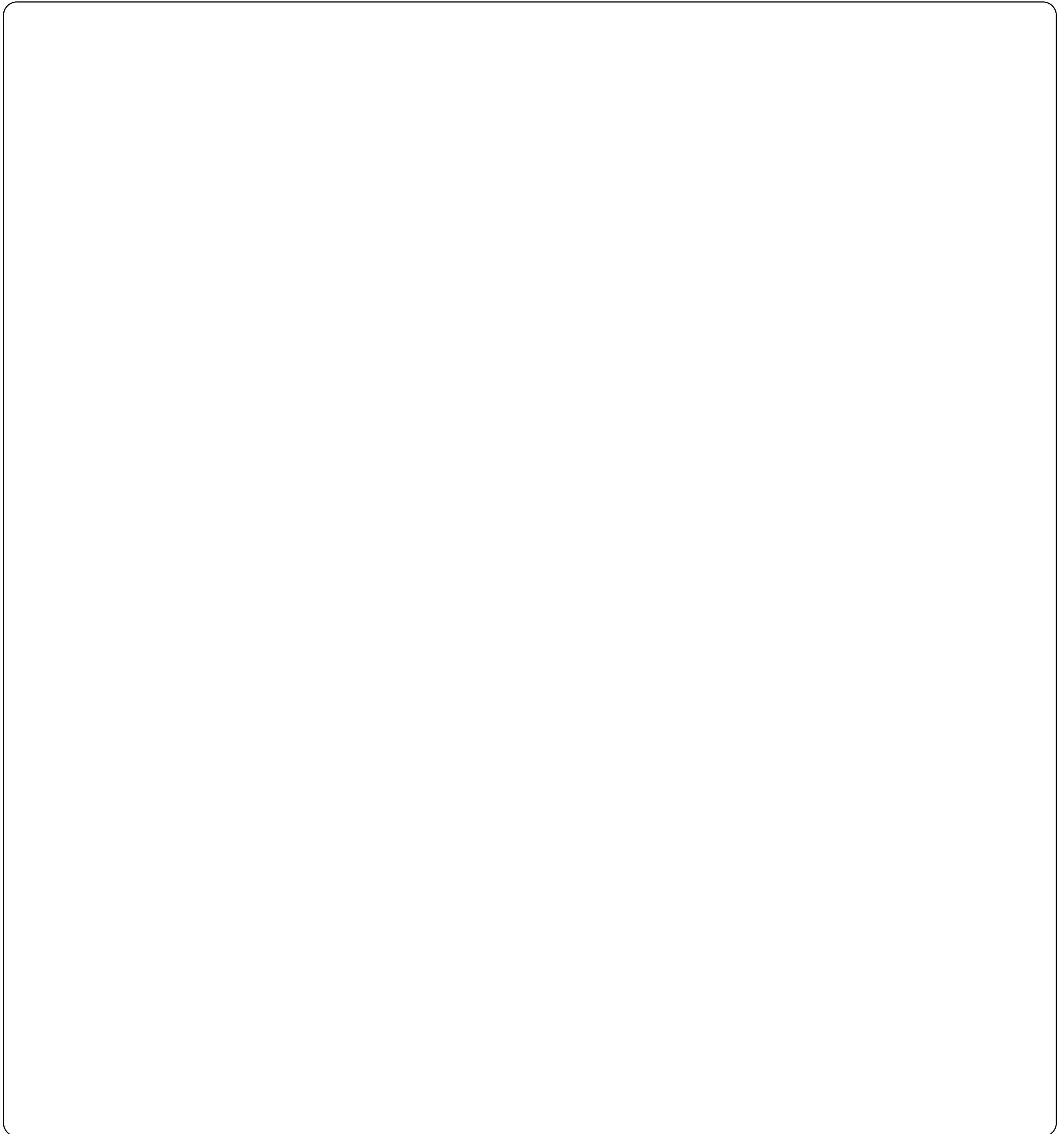
10) Quais pessoas você quer aproximar?



11) De que grupos faz sentido ainda fazer parte?



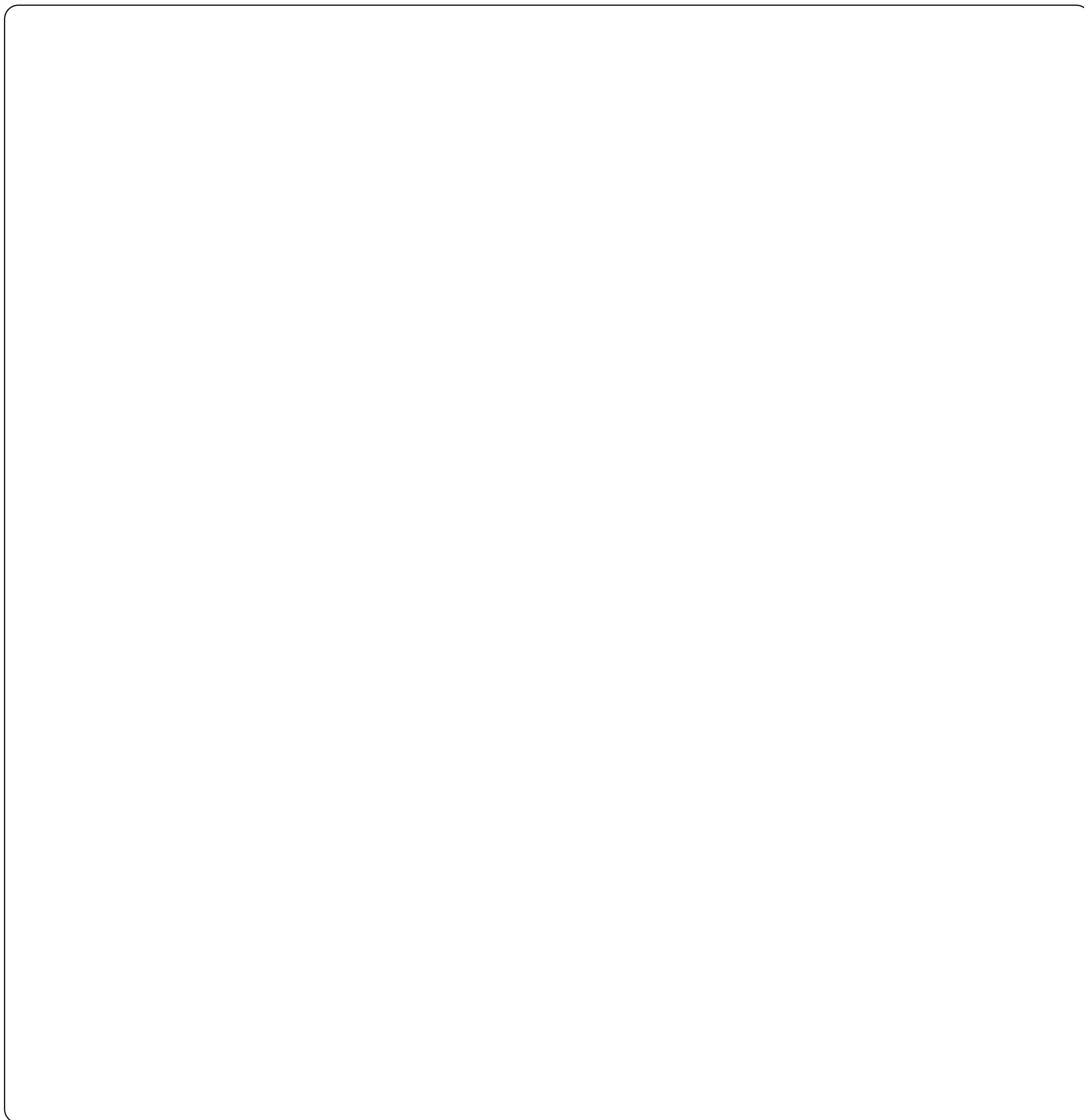
12) O que você vai entregar além da média para seus clientes?



13) Você tem as finanças pessoais e do seu negócio na ponta do lápis?

14) O que precisa fazer para ter as finanças claras e bem detalhadas?

15) O que você vai falar pra você mesmo, nos dias de baixa e de desânimo, para se manter firme na luta?



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_-_AULA_022 para Hora do Mentor - Aula022 - Senha - **consigo**

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.

ME SIGA NO YOUTUBE
[@BmindVivadoSeuConhecimento](#)

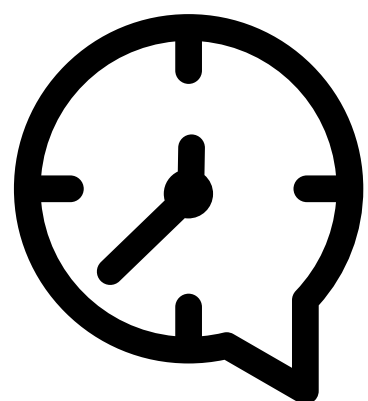


ME SIGA NO INSTAGRAM
[@thiagogermano.bmind](#)



ME SIGA NO TELEGRAM
<https://t.me/thiagogermano>





Hora do Mentor



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

AULA AO VIVO



zoom