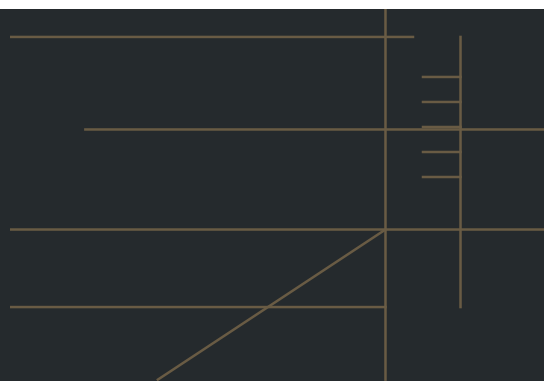


GUIA PRÁTICO · 8 EXERCÍCIOS



O Manual da Independência

Como sair da dependência de indicação sem abrir
mão dela.

PARA CONSULTOR E PLANEJADOR
FINANCEIRO CERTIFICADO

Guilherme Fellet

Indicação é ato de amor. Alguém coloca o nome dele em jogo pra falar de você. Cliente indicado chega confiando, negocia menos, fecha mais rápido.

Este manual não é contra indicação. É **contra ela ser a única fonte**.

Porque indicação não gera dado. Você não sabe quantas vão chegar mês que vem, quantas viram conversa, quanto disso fecha. E o que não se mede não se corrige.

São sete partes. Cada uma tem um exercício que você faz em dois minutos. Faça na ordem: cada parte depende da anterior.

PARTE 01

Seu grau de dependência

Todo consultor sabe que depende de indicação. Quase nenhum sabe o quanto.

E sem o número, não dá pra saber se é um detalhe ou se é o negócio inteiro apoiado numa perna só.

EXERCÍCIO

Pegue seus últimos dez clientes. Conte quantos vieram de indicação.

RESULTADO	O QUE SIGNIFICA
7 ou mais	Você não tem negócio, tem sorte recorrente
4 a 6	Metade do faturamento depende da memória dos outros
3 ou menos	Você já tem alguma captação própria funcionando

Anote esse número. Ele volta na última parte.

POR QUE ISSO IMPORTA

Não é sobre culpa. Chegar até aqui com indicação significa que você entrega bem — ninguém indica quem decepciona.

O problema é que essa fonte não escala e não avisa quando vai secar.

PARTE 02

O mês em que ninguém lembra

Indicação funciona até o mês em que ninguém lembra de você.

E esse mês chega. Não é pessimismo, é matemática: se a fonte depende da memória alheia, ela oscila. E você não controla a oscilação.

EXERCÍCIO

Olhe sua agenda do mês que vem. Quantas reuniões já estão marcadas? Agora tire as que vieram de indicação.

O que sobrou é o seu negócio de verdade. O resto é empréstimo.

POR QUE ISSO IMPORTA

A maioria dos consultores nunca fez essa separação. Quando faz, descobre que a base própria é bem menor do que imaginava.

Esse é o número que precisa crescer nos próximos noventa dias.

PARTE 03

Para quem você é o óbvio

Consultor que fala com todo mundo não é procurado por ninguém.

Quando você atende “pessoa física que precisa de planejamento”, ninguém sente que é com você. A pessoa que precisa estruturar uma sucessão não procura “consultor financeiro”.

Procura quem resolve sucessão.

EXERCÍCIO

Complete a frase:

Eu ajudo _____ que _____ a _____.

Duas regras: não vale escrever “pessoa física” no primeiro espaço, nem “planejamento financeiro” no terceiro.

Se você travou, achou o problema.

POR QUE ISSO IMPORTA

Nichar parece fechar porta. Abre.

Quando você fala com um perfil só, três coisas acontecem: você fica bom naquilo, o cliente percebe que você entende do caso dele, e ele indica pra gente igual a ele.

O mercado não diminui. Ele fica mais fundo.

PARTE 04

O que você vende e por quanto

Quando o consultor hesita no preço, não é insegurança. É que a oferta não tem contorno.

Ele não sabe exatamente o que está vendendo, então não consegue defender quanto vale. E aí o cliente decide pelo único critério disponível: o preço.

EXERCÍCIO

Grave você mesmo respondendo em voz alta:

“Quanto você cobra e o que está incluído?”

Escute depois. Se levou mais de um minuto, ou se usou a palavra “depende” mais de uma vez, sua oferta não está fechada.

O QUE UMA OFERTA FECHADA TEM

01 Um nome	02 Escopo definido: o que está dentro e o que não está
03 Preço fixo, não “depende do caso”	04 Uma explicação que cabe em sessenta segundos

POR QUE ISSO IMPORTA

Oferta aberta obriga você a reconstruir a proposta a cada conversa. Isso consome tempo, gera insegurança e convida o desconto.

PARTE 05

O caminho até você

A maioria dos consultores não tem nenhuma porta de entrada além do WhatsApp pessoal e da indicação.

Quem não te conhece não tem por onde chegar.

EXERCÍCIO

Pegue o celular de alguém que não te segue. Procure por você como um cliente procuraria. Três perguntas:

- 01 Você aparece?
- 02 Dá pra entender o que você faz em cinco segundos?
- 03 Tem como iniciar uma conversa sem já te conhecer?

Se a resposta for não para as três, você não tem captação.

O MÍNIMO QUE PRECISA EXISTIR

Um perfil que diz para quem você serve, não só o que você é

Um lugar onde alguém interessado inicia conversa

Alguma prova de que você faz o que diz

Não precisa ser complexo. **Precisa existir.**

PARTE 06

O funil que cabe numa folha

Funil não é ferramenta cara. É saber responder quatro perguntas.

EXERCÍCIO

Desenhe numa folha e responda:

- 01 Onde a pessoa te descobre?
- 02 O que ela faz depois de te descobrir?
- 03 Como você sabe se ela serve?
- 04 Quem inicia a conversa comercial?

Se alguma resposta for “não sei” ou “depende”, ali está o buraco.

POR QUE A ORDEM IMPORTA

Não adianta montar captação se a oferta não está clara. Não adianta ter oferta se você não sabe pra quem está falando.

Cada peça depende da anterior. Quando você pula etapa, a estrutura não para em pé. É por isso que tem consultor que investe em tráfego e não converte: **ligou o motor antes de montar o carro.**

PARTE 07

Sua taxa de conversão

Sem taxa, não existe previsibilidade. E sem previsibilidade, todo mês é aposta.

Essa é a diferença entre negócio e torcida.

EXERCÍCIO

Últimos três meses. Anote três números:

- 01 Quantas conversas comerciais você teve
- 02 Quantas viraram proposta
- 03 Quantas fecharam

Divida a terceira pela primeira. Essa é a sua taxa.

O QUE FAZER COM ELA

Agora você consegue calcular ao contrário. Se sua taxa é 30% e você quer fechar três clientes no mês, precisa de dez conversas. Se hoje você tem quatro, sabe exatamente o tamanho do buraco.

Isso é o que a indicação nunca te deu: um número que transforma meta em plano.

PARTE 08

Sua meta de captação

Volte ao número da Parte 1: seu grau de dependência.

EXERCÍCIO

Defina: nos próximos noventa dias, quantos dos seus próximos dez clientes você quer que venham de fora da indicação?

Escreva o número.
Essa é a sua meta de captação.

O QUE MUDA QUANDO VOCÊ CHEGA LÁ

A indicação não para. Ela continua entrando, e continua sendo o melhor cliente que existe. O que muda é que ela vira bônus em vez de base.

Você recebe indicação e não depende dela. E aí, pela primeira vez, dá pra planejar o ano em vez de torcer pelo mês.

RESUMO DOS OITO EXERCÍCIOS

PARTE	EXERCÍCIO	O QUE VOCÊ DESCOBRE
01	Últimos dez clientes	Seu grau de dependência
02	Agenda do mês que vem, sem indicação	O tamanho real da base própria
03	Completar a frase do nicho	Se seu posicionamento existe
04	Gravar a resposta do preço	Se sua oferta está fechada
05	Buscar por você no celular alheio	Se existe caminho até você
06	Quatro perguntas numa folha	Onde está o buraco do funil
07	Três números dos últimos meses	Sua taxa de conversão
08	Meta para noventa dias	Onde você quer chegar

O QUE FAZER DEPOIS

Se você fez os oito exercícios, já sabe onde está travado.

Isso é mais do que a maioria dos consultores certificados sabe sobre o próprio negócio.

O que vem agora é execução, e execução tem ordem: **posicionamento antes de oferta, oferta antes de captação, captação antes de escala.**

Se quiser fazer isso com método em vez de tentativa e erro,
me chama no direct e a gente conversa sobre o seu caso.

Guilherme Fellet

FALAR COM A ANA NO WHATSAPP →

Ana atende de segunda a sexta — +55 48 99203-7048