



## O início...

### 1. Autoconhecimento

- 1.1. O que você ama (Paixão)
- 1.2. No que você é bom (Habilidade)
- 1.3. Pelo que você pode ser pago (Vocação)
- 1.4. O que o mundo precisa (Missão)

### 2. Profissional T

- 2.1. Generalista: conhecimento básico de várias áreas
- 2.2. Especialista: conhecimento aprofundado em uma única área

### 3. Habilidades que você precisa desenvolver

- 3.1. Negócios
- 3.2. Design básico & intermediário
- 3.3. Estratégia de Instagram
- 3.4. Estratégia de conteúdo
- 3.5. Universo de marca
- 3.6. Comunicação
- 3.7. Consultoria

### 4. Definição do cliente ideal

- 4.1. Segmento de mercado/nicho
  - 4.1.1. Infoprodutores
    - 4.1.1.1. Infoprodutores de cursos de inglês
    - 4.1.1.2. Área da saúde e bem-estar: clínicas, nutricionistas, academias, psicólogas...

4.1.2.1. Emagrecimento & sexualidade

4.1.3. E-commerce

4.1.4. Tecnologia

4.1.5. Finanças & seguros

4.1.6. Turismo

4.1.7. Alimentação

4.1.8. Moda & beleza

4.1.8.1. Representantes Mary Kay & doTERRA

4.1.9. Setor imobiliário

4.1.10. Contabilidade, advocacia, pet shop

4.2. Características

4.2.1. Ter um perfil empresarial

4.2.2. Ter um site próprio

4.3. Problemas

4.3.1. Estruturação do perfil

4.3.2. Produção de conteúdo

4.3.3. Design da Landing Page

4.3.4. Edição de vídeos

4.4. Oportunidades

4.4.1. Onde você pode encontrar esses possíveis clientes?

## 5. Atividade

5.1. Defina seu cliente ideal