



4 ETAPAS PARA EMPREENDER CONECTADA AO SEU CORAÇÃO

*A sua visão de vida com significado é
única, e seu negócio também deve ser!*

DANIELLESILVA

*Oiii, eu sou a Dani,
uma entusiasta por
empreendedorismo
com o coração.*

Há mais de 10 anos atuo na área de negócios, com experiência em gestão de projetos, gestão empresarial, marketing e coaching.

A paixão e curiosidade que tenho sobre a vida me fez despertar, parar de querer corresponder a expectativas e ir em busca da minha própria definição de carreira e sucesso.

Acredito que assim como eu, outras mulheres também precisam resgatar a sua essência e inovar nos seus negócios, para se sentirem confiantes em expor o que há dentro delas e empreender conectadas ao coração e a sua visão de vida com significado.

Como uma forma de emanar a minha mensagem e fazer parte da construção de negócios singulares, te convido a fazer o exercício proposto nesta ferramenta e iniciar uma jornada para viver a sua própria definição de carreira e sucesso, aproveitando toda sua potencialidade.

Bom trabalho!

Com amor, Dani



DANIELLE SILVA
DANIELLE SILVA
DANIELLE SILVA
DANIELLE SILVA

*“Você encontrará a força para
construir a sua própria versão
de vida com significado quando
abraçar a sua verdade, iluminar
todo o seu potencial e utilizá-lo
para um benefício maior.”*

Dani.

Antes de iniciarmos...

Nesta ferramenta você trabalhará questões dos 4 pilares da metodologia que eu utilizo no meu Programa Negócio Alinhado ao Coração. Assim, poderá desenvolver uma ideia de negócio, ou criar um novo posicionamento para seu negócio já existente, que esteja alinhado ao seu coração.

O processo do Programa Negócio Alinhado ao Coração é muito mais complexo e profundo, pois tem um acompanhamento semanal comigo para conduzir cada etapa. Por isso, trago aqui um resumo, um passo a passo prático e simples da metodologia, para que você consiga por conta própria desenvolver e aplicar.

Se quiser saber mais sobre o Programa, fale comigo!



Recomendações

- 1** Responda as questões a seguir de forma fluida e intuitiva, não tem certo ou errado, deixe vir do coração;
- 2** Pode ser que você responda algo no começo do documento e a medida que for respondendo as outras questões, surjam novos insights e você queira reescrever alguns pontos anteriores. É normal, a ideia é ir alinhando as 4 etapas para que haja sintonia entre elas;
- 3** Apenas seja você mesma, divirta-se durante o processo, e construa uma marca que te traga inspiração.

Pronta? Vamos lá!



1



Alinhamento You + Business + Brand

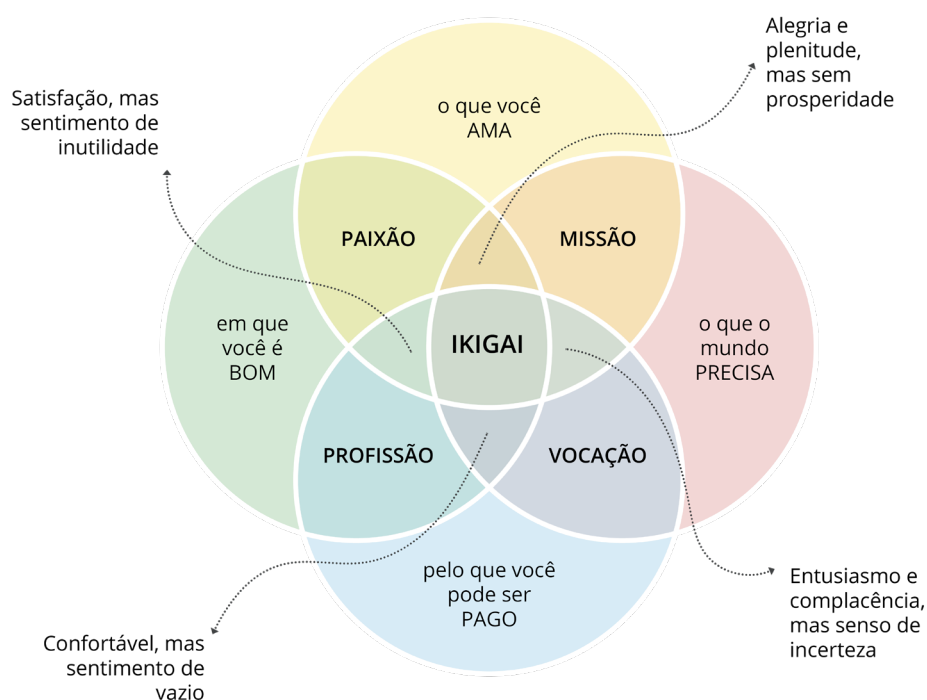
You = Você

“Só conseguiremos expor com verdade quem somos, nossos talentos e experiência, quando reconhecermos o que está dentro de nós com verdade.”

Dani.

Propósito Pessoal: para começar, pense no seu propósito pessoal. Mesmo que seja algo que você ainda não tenha certeza ou que está descobrindo, você deve ter um sentimento lá no fundo do coração que te guia para algum caminho, que seus olhos brilham para aquela causa específica. Responda as questões a seguir para conduzir você nesse caminho de descoberta.

De acordo com o Ikigai, um conceito Japonês que significa razão para viver, não basta fazer apenas o que ama, ou o que você tem talento, ou que o mundo precisa, ou o que é bem remunerado, você precisa englobar tudo isso.



1



Alinhamento You + Business + Brand

A resposta para que você encontre a sua razão de viver e tenha uma vida plena e alinhada com aquilo que você acredita, está na intersecção dessas 4 perguntas abaixo:

O que você ama fazer? Que tipo de trabalho faz seu coração vibrar?

Em que você se considera talentosa? Não necessariamente você ama fazer, mas são seus pontos fortes, talentos e habilidades.

O que o mundo precisa? Pense na causa que você defende, que faz seus olhos brilharem, na visão de mundo que você ajuda ou quer ajudar a criar.

O que você pode ser remunerada para fazer? Pense em produtos ou serviços que seriam úteis para as pessoas e que elas gostariam de consumir.

1



Alinhamento You + Business + Brand

Descreva a definição do seu propósito pessoal que encontrou fazendo esse exercício:



*Agora vamos pensar no
negócio e na marca...*

1



Alinhamento You + Business + Brand

Business = Negócio

“Se você quer se profissionalizar, oferecer algum produto ou serviço no mercado, ou seja, monetizar o seu propósito pessoal, você precisa criar um negócio.”

Dani.

Ideia de Negócio: pense nas oportunidades e tendências de mercado para ter ideias do que pode criar. As perguntas abaixo podem te ajudar a ter mais clareza:

De que forma você pode materializar esse propósito?

Qual modelo de negócio é mais adequado?

Que tipo de produto ou serviço se encaixa nesse modelo?

1

Alinhamento You + Business + Brand



Brand = Marca

“As marcas além de satisfazerem os seus criadores e estarem alinhadas com a sua visão, devem ser verdadeiramente apaixonadas pelo que fazem, e defender algo maior do que o seu próprio sucesso.”

Dani.

Propósito de Marca: a ideia é você conectar o seu propósito pessoal com a ideia do seu negócio. Assim, você irá conseguir dar vida ao seu propósito pessoal com o posicionamento da sua marca, e gerar renda com seu negócio.

Qual a razão da sua marca existir? O porquê?

Quais são os valores e princípios da sua marca?

Qual impacto ela gera além do econômico?

1

Alinhamento You + Business + Brand



Descreva a definição do propósito de marca que encontrou fazendo esse exercício:



Agora que você já definiu o propósito da sua marca, pense na sua marca e na gestão dela, ou seja, no branding. Isso envolve a logomarca e toda identidade visual, imagem, cores, layout, personalidade da marca, valores, mensagem, tom de voz...

2

Definir seu cliente dos sonhos

“O seu trabalho pode não ter notoriedade por todos, e você precisa estar ok com isso. Aproveite para escolher se conectar com quem faz sentido para você e para a transformação que seu trabalho causa.”

Dani.

Perfil do cliente dos sonhos: pense no seu cliente dos sonhos, imagine com detalhes, como se fosse uma pessoa específica. Essa será a sua persona. Você pode escrever cada detalhe dessa persona para conseguir entender com profundidade quem o seu cliente é, e o que ele precisa de você. Ex: idade, gênero, ocupação, personalidade, interesses, sonhos, problemas...

Agora é com você...

3

Formatar sua experiência + talentos em um serviço/produto único seu

“Fuja do comum, desenvolva um serviço/produto especialmente formulado para resolver o problema do seu cliente dos sonhos, baseado no que você acredita, utilizando todo o seu potencial.”

Dani.

Problema + Solução: agora que você já conhece bem o seu cliente dos sonhos e sabe qual a sua dor/problema, pense: o que eu posso oferecer para o cliente que solucionará o seu problema? E defina sua grade de produtos ou serviços. É tudo sobre mostrar empatia e oferecer ajuda.

Experiência + Talentos: pare um momento para refletir e resgatar todos os seus talentos, cursos, formações e experiências. Pense no que funciona para você e que pode contribuir na jornada da resolução do problema do seu cliente.

Estrutura do Produto/Serviço: agora você já tem informações para poder estruturar um produto ou serviço único seu, utilizando o que há de melhor em você, e visando a solução do problema do seu cliente dos sonhos.

4

Comunicar e vender com o coração

“O objetivo de uma boa comunicação de marca é alcançar a notoriedade do cliente dos sonhos, persuadi-lo para criar uma conexão, despertar o interesse de compra e transformá-lo em um cliente fiel.”

Dani.

Canais de comunicação e relacionamento com a audiência: o primeiro passo e mais usual nos dias de hoje para comunicar a sua mensagem, é através da produção de conteúdos nas mídias sociais. Escolha a mídia principal que você deseja alimentar de forma consistente. Pode ter mais de uma também, mas tenha em mente a demanda de trabalho e energia que envolve para mantê-las ativas. Ex: Instagram, Facebook, LinkedIn, Site, Pinterest, Youtube, Google, Tik Tok...

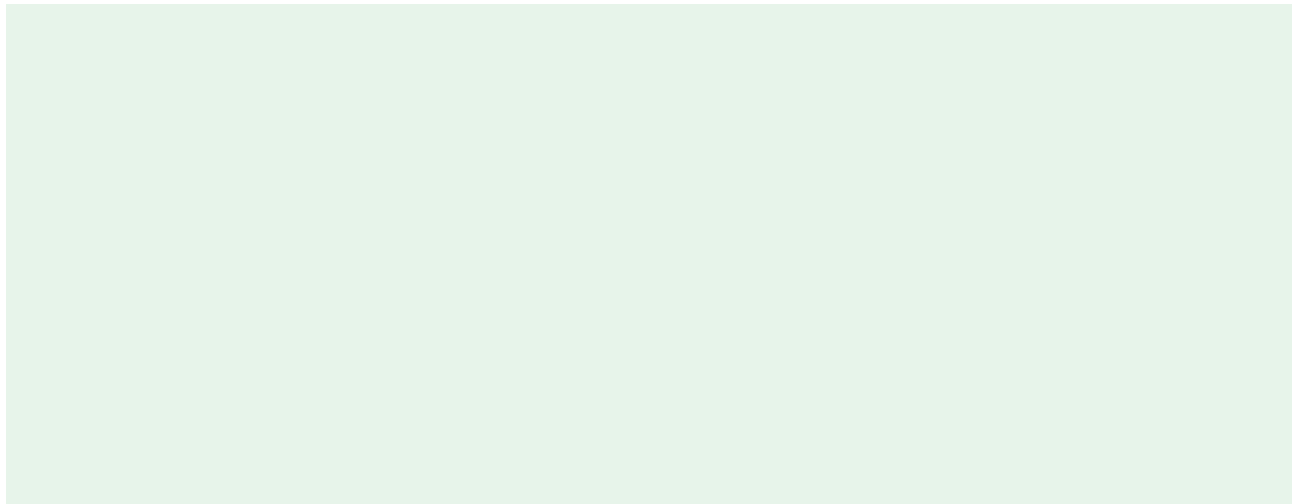
Produção de conteúdo: a ideia é criar conteúdos que estejam relacionados com a mensagem que a sua marca quer passar e que gere um enorme valor gratuito para o cliente. Isso de forma consistente, mantendo as mídias sociais ativas. Para isso, você pode utilizar uma ferramenta que tenho no meu site: Calendário de Conteúdo.

DICA: quando for pensar na criação do conteúdo, pense no seu cliente dos sonhos. De que forma você pode ajudá-lo mesmo que ele não se torne seu cliente? Lembre-se, quando você gera valor de forma genuína, consequentemente o seu valor também é percebido.

4

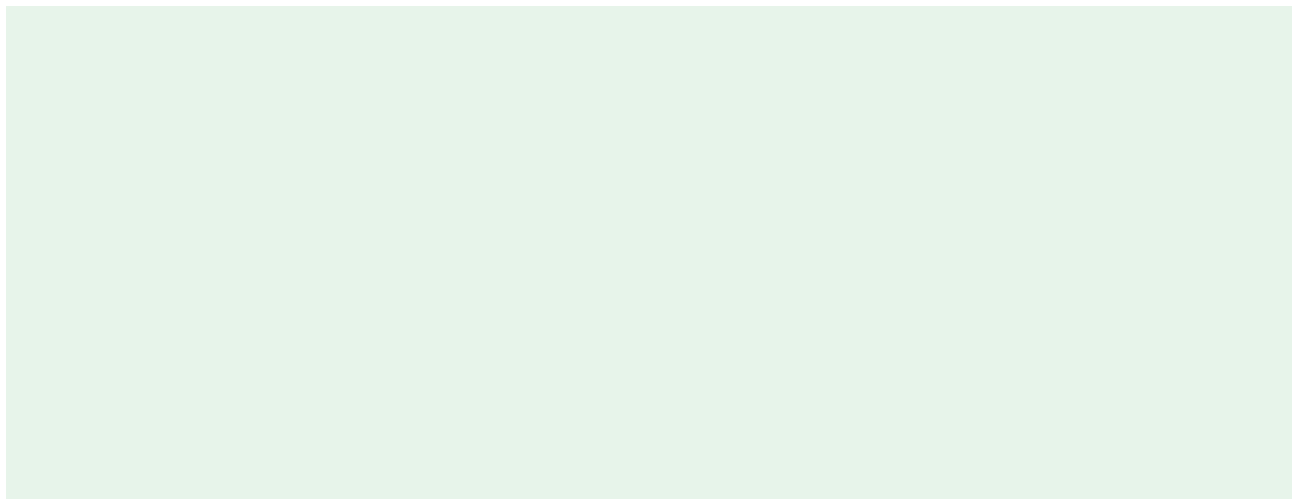
Comunicar e vender com o coração

Canais de vendas: escolha os canais de vendas, ou seja, quais locais você utilizará para vender a sua solução, isso claro, alinhado ao seu modelo de negócio e a formatação do seu serviço/produto. Ex: Instagram, Site, Lojas, Feiras, Market Place, Afiliados...



Campanha: agora que você já definiu os canais de comunicação e de vendas, é o momento de pensar na campanha para divulgar e vender a sua solução. Aqui a imaginação pode fluir. É bom pensar em uma estratégia que esteja alinhada com a sua marca e valores, para que não haja distorção da imagem construída. Se você quiser um pouco de inspiração, faça um benchmarking - busca de referências, e acompanhe como outras empresas do seu ramo criam suas campanhas.

DICA: você pode utilizar materiais de comunicação como iscas digitais, posts patrocinados, portfólio, lives, workshops gratuitos, e-mail mkt...



E aí, o que você achou?

Fico muito feliz em saber que você deu esse passo tão importante para alinhar o seu negócio à sua essência, e mais do que isso, de se comprometer com o processo e dedicar tempo e amor na construção de cada etapa.

Não tenho dúvidas que você colherá lindos frutos fazendo esse movimento em direção a concretização dos seus sonhos. Celebre esta conquista, isso aumentará a sua energia para realizar mais e mais, e fará você sentir como as coisas simples na nossa jornada são prazerosas.

Eu acredito que nós somos responsáveis pela vida que criamos, e se queremos viver uma vida com mais significado, que faça sentido para nós e não aos olhos dos outros, nós temos total capacidade para isso.

Mas claro, precisamos alinhar sempre nossas ações, pensamentos e sentimentos, fazendo escolhas que nos direcionem sempre ao que queremos, que reverbere em nossas vidas!

Espero que tenha curtido fazer esse exercício, e se tiver alguma dúvida ou precisar de ajuda, conte comigo!



www.daniellesilva.co
@daniellesilva.co
48 9 9686-2291

DANIELLESILVA

Responda para mim:
**O que você faz hoje está
alinhado com a vida que você
está tentando criar?**



Está precisando de apoio para acreditar no seu potencial e na vida incrível que você tem a capacidade de criar? Sente que precisa de direcionamento e acompanhamento para fazer acontecer? Criar algo único, do seu jeitinho?

Conheça o Programa Negócio Alinhado ao Coração

DANIELLESILVA